جامعة العلوم الاجتماعية
الخروبة ـ الجزائر

دكتور محمد مصطفى زيدان
أستاذ علم النفس

علم النفس الاجتماعي

ديوان المطبوعات الجامعية
الجزائر

ديوان المطبوعات الجامعية

رقم النشر: 1914 ——— 1 ——— 86

الباب الأول

الفصل الأول

السلوك الاجتماعي للفرد

- النمو الاجتماعي للفرد فى مراحل نموه المختلفة .
- النظريات السلوكية وتفسيرها للسلوك الاجتماعي .
- ثورنديك .
- واطسون .
- كلارك هل .
- نظرية الجشتلت والسلوك الاجتماعي .
- عوامل تكوين السلوك الاجتماعي عند الفرد .
- السلوك الاجتماعي للفرد .
- علم النفس الاجتماعي .
- مجال الدراسة فى علم النفس الاجتماعي .
- المنبهات الاجتماعية.
- الاستجابات الاجتماعية .
- التفاعل هو مركز اهتمام الباحث فى علم النفس الاجتماعي .
- علاقة علم النفس الاجتماعي بالعلوم الأخرى .

السلوك الاجتماعى للفرد

إن كلمة سلوك Behavicur بمعناها العام تتضمن كل نشاط يقوم به الكائن الحى ، فإنشغال الطفل فى اللعب نوع من السلوك .

أما مدلول كلمة سلوك فى نظر الباحث الاجتماعى فإنه يتضمن كل مايقوم به الإنسان من أعمال ونشاط : تكون صادرة بواعث أو دوافع داخلية ، وهكذا يشمل السلوك ناحية موضوعية خارجية وأخرى باطنية ذاتية .

إن السلوك على هذا النحو ما هو إلا نتاج العلاقات الديناميكية الصادرة من تفاعل الإنسان بميوله وحاجاته ونزعاته وحوافزه واتجاهاته مع إمكانيات البيئة التى تؤثر بدورها فى السلوك .

إن وحدة السلوك فى نظر المشتغلين بعلم النفس الاجتماعى تعنى السلوك الكتلى Molar Behaviour . إن الأنماط الكلية للسلوك هى عبارة عن أنماط كاملة ، ومن أمثلة تلك الأنماط ذهاب الفرد للكنيسة أو للمسجد لتأدية الصلاة . وهذا النوع من السلوك عبارة عن وحدة كلية ، كتلية تتكون من أكثر من عنصر .

ويمتاز هذا السلوك بأنه عبارة عما يقوم به الفرد من سلوك فى وقت ما ، ويتضمن ذلك حاجاته ، وانفعالاته ، وأفكاره ، وإدراكه ، ونشاطه المتصل بهذا السلوك ، كما أنه يتكون من سلسلة متصلة متحدة من الحوادث ، كل منها له بداية ونهاية . وكل واحدة من هذه الحوادث الاستطرادية تتدخل فى التى تليها ، والذى يوحد بينها جميعاً ويجعلها غير متعارضة الاتجاه ، هو الهدف العام .

النمو الاجتماعي للفرد في مراحل نموه المختلفة :

يقصد بالنمو الاجتماعي للطفل إكتسابه للسلوك الاجتماعي الذي يساعده على التفاعل مع أفراد بيئته ، ويعتبر هذا السلوك حصيلة لعملية التنشئة الاجتماعية ، كما يتوقف أيضاً على النضج .

يتعلم الطفل أول ما يتعلم وسائل الاستجابة لغيره من الأفراد خلال أشباعه لحاجاته الحيوية ، وبذلك تتكون لديه فكرة ماينبغي أن يكون عليه سلوكه قبل أن يكون قادراً على الكلام . وبعد إكمال الطفل الستة أشهر يبدي ميلاً اجتماعياًنحو البالغين ونحو الأطفال على السواء . وعندما يشرف على العام تكون دائرة اتصالاته بغيره قد اتسعت ، إلا أنه لا يكون بعد قد اكتسب صفة (الاجتماعية) .

وخلال العام الثاني من العمر يؤلف الطفل علاقات تقوم على التعاون مع غيره مع غيره من البالغين والأطفال . على أن لعب الطفل مع غيره من الأطفال يمكنه من ممارسة التعامل مع غيره وإقامة العلاقات على أساس التعاون والأخذ والعطاء والشعور بالفردية المتميزة في نطاق اجتماعي، مما يعتبر غرساً لبذور النمو الاجتماعي لديه[1] .

ويتأثر السلوك الاجتماعي للطفل في سني مهده بعمره وبمزاجه الخاص ، كما يتأثر بالجو الاجتماعي الذي يعيش فيه وبأوجه النشاط التي يمارسها وبعلاقته بوالديه ، وبتربيته بين إخوته وبمدى الرعاية والتوجيه اللذين يحظى بهما من والديه .

---

(١) علم النفس والنمو : للأستاذين عزيز حنا وحسن حافظ . الطبعة الأولى . مارس ١٩٥٩ الصفحات (١١٢ ، ١١٣ ، ١٥٣ ، ١٧٥ ، ٢١٠ ، ٢١١) .

ينمو السلوك الاجتماعى للطفل فى مرحلة الطفولة المبكرة خلال تعامله مع مواقف حياته – خلال نشاطه الحركى ، وصحبته للآخرين ، وخلال رغبته فى أن ينال رضا الغير وتقديرهم له .

يميل الطفل إلى صحبة غيره من الأطفال فى سن الثانية ولكنه لا يميل فى نفس الوقت أن يتدخل فيما يقومون به من نشاط ، كما لا يميل إلى تدخل سواه فيما يقوم به . ويزداد ميل الأطفال فى سن الخامسة إلى اللعب المشترك

ويلاحظ أن أطفال البيئة الواحدة يسود العدوان سلوك البعض منهم ، على حين تسود المشاركة الوجدانية سلوك البعض الآخر ، ويتراوح السلوك العدوانى للأطفال فى هذه المرحلة من حيث الشدة بين مجرد التعبير الكلامى الهادىء وبين التشاجر العنيف .

وبانتهاء العام الخامس يستطيع الطفل القيام ببعض مظاهر السلوك الاجتماعى مثل إبداء الشكر إذا ما عاونه أحد على إنجاز ما يريد إنجازه وما إلى ذلك مما يسود البيئة من تقاليد وآداب مرعية .

والطفل فى هذه المرحلة غير قادر على التمييز بين ما يخصه وما يخص غيره من أشياء ، فذاته ورغباته لا زالت هى أساس نظرته إلى ما يحيط به من موضوعات . ولوحظ أن الأطفال الذين أتيحت لهم فرصة الالتحاق بدور الحضانة أقدر من غيرهم على إقامة العلاقات الاجتماعية ، حيث أن تلك الدور بما تشمل عليه من مواقف اجتماعية عديدة ، إنما تثير الأطفال وتدفعهم نحو إقامة هذه العلاقات وخبرتها على نحو لا يتحقق للطفل الذى انعزل فى بيئة المنزل المحدودة .

وتعتبر مرحلة الطفولة الوسطى مرحلة (إعادة تصحيح النمو) وتعتبر من الأهمية بمكان بالنسبة لمستقبل الطفل الاجتماعى .

تنشأ عادة العلاقات الاجتماعية بين الطفل وأمه منذ الميلاد وتكون تلك العلاقة مبنية على أساس الحب والعطف، ويكبر الطفل ويدخل تلك المرحلة ويحاول أن يطيع والداه ويعاون فى أعمال المنزل، ويتضايق إذا ما تألمت أمه أو مرضت، ويجب أن يفخر بها فى المجتمع، ونجد علاقته مع أبيه مبنية على أساس الاحترام والإعجاب والخوف. وبدخوله المدرسة الابتدائية يقل اعتماده على والديه وتنمو ذاتيته نتيجة استقلاله ونتيجة قدرته على القيام بالكثير من الأمور التى كانت تقدم له من البالغين من حوله.

تعمل المدرسة على تطبيع الطفل وفق إطار عام من النظم والقواعد والتقاليد، ففيها يتعلم الطفل كيف يتصرف بعض المواقف بطريقة معينة، فعليه مثلاً أن يسكت فى بعض الأوقات وأن لا يضحك على أخطاء الآخرين، وأن ينتبه إذا ما تكلم فرد فى الفصل، وأن يشترك بنصيب معين فى عمل أو نشاط خاص.

والأطفال فى هذه المرحلة لا يميلون للاختلاط بالجنس الآخر، ولا للعب معهم، فاللعب هنا إما لعباً فردياً أو فى مجموعة من نفس الجنس.

يميل الطفل فى مرحلة الطفولة المتأخرة إلى الاندماج فى مجموعة من أقرانه، كما يميل للولاء للمجموعة والتعاون معها. وتنمو فى الأطفال روح المنافسة المنظمة بين الجماعات. كما يميل الأطفال فى هذه المرحلة لمقاومة تدخل الكبار فى شئونهم الخاصة، أو فى انتقائهم لأقرانهم، كما يميل الأطفال فى هذه المرحلة لوضع دستور خاص بهم وتنظيمات وقواعد.

والأطفال فى هذه السن لا يميلون للاختلاط مع أطفال من الجنس الآخر، فالأولاد يتجمعون معاً والفتيات يتجمعن معاً، وكل مجموعة تأتى من الألعاب ماينفعن وتطورها وإعدادها للمرحلة القادمة، إلا وهى مرحلة المراهقة.

يتأثر المراهق فى سلوكه الاجتماعى بخبرات طفولته الماضية ، والجو المحيط فى مراهقته وبمدى خضوعه للجماعة التى نشأ فيها .

ونلاحظ أن الفرد المدلل فى طفولته يظل طفلاً فى مراهقته ويعجز عن الاعتماد على نفسه ويتقهقر أمام كل أزمة تواجهه ويسفر بذلك كله عن تكيف اجتماعى خاطىء مريض ، والطفل المنبوذ فى طفولته يثور فى مراهقته ويميل إلى المشاجرة والخصومة وهو يسفر بذلك كله عن تكيف اجتماعى خاطىء مريض شأنه فى ذلك شأن الطفل المدلل سواء بسواء .

يتأثر الفرد فى نموه الاجتماعى بالجو النفسى المهيمن على أسرته وبالعلاقات القائمة بين أهله ويكتسب اتجاهاته النفسية بتقليده لأبيه وأهله وذويه ، فيتأثر الفرد فى مراهقته بالجو الديمقراطى السائد فى أسرته فينمو ويتطور فى إطار مجتمع سوى يعده إعداداً صحيحاً للمجتمع الخارجى العام الذى سيتفاعل معه فى رشده وشيخوخته .

يميل المراهقون للتحرر من المنزل ومن سلطة الأبوين حيث يتمشى هذا الميل مع رغبة المراهق ن الاستقلال والإحساس بذاته ، ويظهر هذا الميل بوضوح من خلال رغبته فى التصرف كما يريد .

يميل المراهقون للتجمع فى جماعات لها أهداف مشتركة وآمال (جماعة النظائر) ويحاول المراهق أن يرضى الجماعة وأن يخضع لنظمها ، بل قد يشارك معها فى جميع مجالات نشاطها ، حتى ولو كان هذا النشاط لا يقره الكبار الأدباء أو المعلمين . فالمراهق يثق بجماعته ويحترمها ويقدرها أكثر من من احترامه وتقديره للكبار من حوله .

ويقسم بياجيه مراحل النمو الاجتماعى للأطفال إلى ثلاث مستويات :

(ا) التصرف الذاتى وهو أن يعمل الطفل وفق رغبته الخاصة وبدون النظر أو اعتبار لآراء المحيطين به . (مرحلة الطفولة المنزلية) .

(ب) التصرف عن طريق الاتصالات مع المجموعة ، حيث يعمل الطفل لهم ومعهم، فيشارك فيما يوكل إليه من أعمال أو نشاط أو مشروعات (مرحلة المدرسة الابتدائية) .

(حـ) إحترام متبادل بين وجهات نظر الآخرين ، وتقدير العمل الجمعى ، وإكتساب قيم الجماعة والولاء لها . (مرحلة المدرسة الإعدادية والثانوية).

النظريات السلوكية وتفسيرها للسلوك الاجتماعى :[1]

ثورنديك : لم يستفد السلوك الاجتماعى كثيراً من نظرية ثورنديك لاعتماده أساساً على الحيوان فى تجاربه ، ولأنه اقتصر على دراسة العمليات الآلية البسيطه . وحتى فى العمليات العقلية العليا كان اهتمامه منحصراً فى أبسطها وأقربها إلى الاتجاه الآلى مثل تذكر المقاطع عديمة المعنى .

نظر ثورنديك إلى سلوك الكائن الحى نظرة تتذبذب بين الاتجاه النفسى العقلى والاتجاه الآلى ، واعتبر الكائن الحى آلة تخضع لمثيرات فردية منعزلة من البيئة الخارجية ، تتلاعب بالكائن الحى وتضعه تحت رحمتها ، ولا يستطيع إزاءها إلا أن يستجيب استجابات آلية تتحول باستمرار إلى عادات تساعده على التكيف للحياة بصفة عامة .

أستطيع ، إذن أن أفسر السلوك الاجتماعى عند ثورنديك بأنه سلوك عشوائى للوصول إلى هدف - مرتبط بحاجة عضوية - وحددت الاستجابة الناجحة بالصدفة مما يؤدى إلى الارتياح فتقوى العادة حتى تثبت .

---

(١) الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : للدكتور رشدى فام منصور وآخرين . الطبعة الثانية ١٩٦١ الفصل الثالث من ص ٤٦ إلى ص ١٠٥ .

واطسون : كان من أكثر المتحمسين للاتجاه السلوكى الآلى . والتفكير عنده ليس إلا كلاماً صامتاً ، وكان أول من أدخل فكرة المثيرات الداخلية التى تنتج عن استجابة الكائن الحى لمثيرات خارجية فتصبح حركة الكائن ذاته مثيراً يؤدى لاستجابات أخرى . وفسر التفكير بأنه سلسلة من العادات نقطة البداية فيها مثير خارجى يؤدى إلى استجابة الكائن له ، وهذه الاستجابة تكون ذاتها بمثابة مثير داخلى يؤدى إلى استجابة أخرى وهكذا تستمر عملية التفكير .

والتعلم عنده عبارة عن تكوين عادات آلية نتيجة تغيرات فسيولوجية تفسر تفسيراً ميكانيكياً بحتاً ، واستبعد من نظريته قانون الأثر . وتقتصر نظرية واطسون فى تفسيرها لتكوين العادة على عاملين هما : الحداثة (أو التقارب الزمنى) ، والتكرار .

وواطسون أشبه بثورنديك فى تفسير له السلوك الاجتماعى وإن يكن أكثر تطرفاً لاعتباره أن الإنسان سلبى وواقع تحت رحمة الظروف البيئية تماماً .

كلارك هل : يتكون السلوك الاجتماعى نتيجة احتكاك الفرد بغيره أثناء إشباع حاجاته البيولوجية . ويصبح السلوك الاجتماعى بصفة عامة عبارة عن تكوين عادات ميكانيكية تحدد علاقة الفرد بغيره من الأفراد وتشبع حاجاته الثانوية (الاجتماعية) عن طريق التدعيم الثانوى . وهل يفسر السلوك الاجتماعى على أساس ميكانيكى ، أى أنه مثل سائر السلوكيين يستبعد العوامل الإدراكية أو المعرفية من نظريته . (وهى نظرية التعزيز) .

والسلوك الاجتماعى فى ضوء نظرية كلارك هل هو اكتساب عادات

اجتماعية بطريقة آلية تتحدد بمثيرات مادية ، وأن الدوافع الاجتماعية ثانوية مشتقة من دوافع بيولوجية أولية ، وأن دراسة السلوك الاجتماعى تتطلب البدء بالفرد والتعرف على المثيرات فى المواقف الاجتماعية والتى تؤدى استجابات معينة تدعم فتصبح مثيرات .

ومعنى هذا أن نقطة البدء فى دراسة السلوك الاجتماعى هو الفرد وليست الأنماط الثقافية أو الإطارات الاجتماعية .

نظرية الجشطلت والسلوك الاجتماعى

تختلف نظرية الجشطلت عن النظريات السابقة فى أنها تجعل نقطة البداية فى دراسة السلوك الاجتماعى هى الوسط الاجتماعى أو البيئة الاجتماعية لا الفرد نفسه أو (إغراؤه) . وبيان ذلك أن سلوك الفرد فى جماعة ما يتحدد ويتخذ صفاته المميزة من التنظيم العام للجماعة . ويرتبط هذا بمفهوم العلاقة بين الجزء والكل ، فالجماعة أكثر من مجموع أفرادها .

ويتشكل السلوك الفردى نتيجة إدراك الفرد للوحدة العامة للنظام الإجتماعى أو عن طريق البصيرة ثم يتحدد السلوك بالتدريج بالانتقال من الكل إلى الجزء .

ويمكن تلخيص السمات التى تميز نظرية الجشطلت فى السلوك الاجتماعى فى عاملين هما :

أولا : أن البدء فى الدراسة يكون بالكل وأن الجماعة أكثر من مجرد مجموع أفرادها وأن السمات الشخصية لا تفهم إلا فى نطاق الكل الذى يحتويها أى الثقافة والجماعة التى تحتويها . ولهذا نجد أن دينامية الجماعات كفرع هام من فروع علم النفس الاجتماعى تبدأ وتقوم على أكتاف أحد رجال الجشطلت .

ثانياً : أن الإدراك سابق لمختلف أنماط السلوك الإنسانى سواء أكان سلوكاً معرفياً أم سلوكاً حركياً .

عوامل تكوين السلوك الاجتماعى عند الفرد :[1]

يتكون السلوك الاجتماعى عند الفرد نتيجة عوامل ثلاثة متفاعلة معاً هى :

١ – العوامل الثقافية العامة (الأساس الثقافى للمجتمع) مثل اللغة والقيم الخلقية والروحية والاجتماعية التى يتأسر ويتمسك بها الغالبية العظمى من أفراد المجتمع ، ولذلك فإن تغييرها يلقى صعوبة كبيرة .

٢ – العوامل الثقافية الخاصة والتى تشمل انتماء الفرد إلى جماعات أولية خاصة مثل الأسرة أو جماعة اللعب أو المهنة والعمل والجماعات الدينية والتعليمية ، وكذلك العوامل الثقافية الثانوية الأخرى التى تتحدى بالسن والجنس والطبقة الاجتماعية والبيئة الجغرافيـــة والمنطقة السكنية أو الجيرة .

ومن الطبيعى أن الفرد يشترك مع بعض الأفراد فى كل جماعة أو فئة من هذه الجماعات والفئات ويتعدل سلوكه تبعاً لذلك ولكنه يشترك مع غيرهم فى جماعات وفئات أخرى ويتكيف سلوكه تبعاً لذلك أيضاً . وهكذا .

٣ – الخبرات الخاصة التى يمر بها الفرد على مدى الحياة والتى لا يشترك معه فيها بنفس الشكل أو بنفس القدر غيره من الأفراد وخاصة مرحلة الطفولة الأولى .

---

(١) المرجع – السابق الفصل الخامس . ص ١٦٩ ، ١٧٠

السلوك الاجتماعى للفرد

إن أهم مايعنى به علم النفس الاجتماعى هو السلوك الاجتماعى للفرد ، ولأجل أن نفهم سلوك الفرد الاجتماعى لابد وأن ندرسه كقوة فعالة فى مجالها الاجتماعى .

فالإنسان يولد فى المجتمع والحاجة إلى المجتمع تولد فيه ، وللمجتمع تأثير كبير على سلوك الأفراد ، فالفرد يأتى إلى مجتمع مزوداً بقدرات واستعدادات فطرية تدفعه إلى النمو والسلوك ، والمجتمع هو الذى يصبغ هذا السلوك بالصبغة الاجتماعية .

ويقول تروتر Trotter إن الطابع النفسى الجماعى يتجلى واضحاً فى مسلك الإنسان سواء كان فى الجموع وفى غيرها من أحوال التجمع الفعلى أم فى مسلكه كفرد مهما بلغت درجة عزلته .

والفرد حينما يلاحظ نفسه وهو فى وسط جماعة ما فإنه يجد صوته يرتفع بالصياح أو بالضحك أو البكاء بصورة لا يرتضيها لنفسه إذا كان منعزلا . وكذلك الأفراد وهم فى الجمهرة يقومون بأفعال كالتخريب والتدمير ما كان لهم أن يقوموا بها وهم فرادى . والسبب فى ذلك كما يرى (جوستاف ليبون) هو شعور الأفراد بالقوة حينما يكونون فى الجماعة ، وكذلك عدم تحديد المسئولية فى حالة الجماعات المتجمهرة . فالتجمهر يؤدى إلى اشتداد الانفعالات وتعطل العقل ، فالفرد فى الجمهرة تكون مشاعره وإدراكاته تابعة للجماعة ، وتكون الجماعة بمثابة القائد الذى يوجه سلوكه ومشاعره وإحساساته وانفعالاته . ويرى ليبون كذلك أن للجماعة عقلا هو العقل الجمعى الذى يختلف عن عقل كل فرد من الأفراد ويرى أن عقلية الجماعة أحط من عقلية الفرد .

إلا أنه يلاحظ أن هناك فارقاً بين ظواهر الجمهرة المؤقتة (أو الجماعة غير المنتظمة) التى يصفها ليبون وبين تلك الجماعات الثابتة أو الجماعات الأكثر نظاماً وتجانساً. فإذا اجتمع عدد من المهندسين أو عدد من الأطباء فإنه يمكن أن ترتفع عقلية الجماعة إلى مستوى يعلو كثيراً جداً عن مستوى عقلية أى فرد منهم. وهذا ينشأ من اشتراك الجميع فى الاهتمام بموضوعات واحدة تتصف بالرقى وينشأ كذلك من حرص كل فرد على أن يبرز على الآخرين فى هذا الميدان. وهذا يؤدى إلى تنشيط لا تؤدى إليه الحالات الإنفرادية.

وقد دلت التجارب التى قام بها علماء النفس أن إنتاج الفرد يزداد إذا عمل فى جماعة عما لو عمل بمفرده، وهذا ما تدل عليه تجارب لورنز على العمال فى المصانع. فقد وجد أن إنتاج الجماعة المتعاونة يزداد ٤٠٪ عن إنتاج الأفراد، والأفراد فى الجماعة لا يعدلون أعمالهم تبعاً للجماعة فقط ولكنهم يعدلون آراءهم وأحكامهم تبعاً لمعيار الجماعة كذلك

ودلت تجارب علماء النفس أن الأفراد يميلون عادة إلى التوسط والاعتدال فى أحكامهم حينما يكونون فى جماعة. فقد طلب ألبورت من بعض الأفراد الحكم على بعض الروائح تارة وهم منفردون وتارة أخرى وهم مجتمعون، فوجد أن الأفراد يتجنبون الأحكام المتطرفة وهم مجتمعون مثل ذكية جداً وكريهة جداً، بينما ظهرت هذه الأحكام وهم فرادى.

وسلوك الفرد الاجتماعى يتأثر بالعلاقات الاجتماعية التى تنشأ نتيجة لوجوده فى الجماعة، والعلاقات الاجتماعية يختلف عددها باختلاف حجم الجماعة. فالجماعة المكونة من إثنين كالزوج وزوجته أو صاحب العمل والعامل تتلخص علاقتها الاجتماعية فى تأثر فرد بفرد آخر وفى تأثيره فيه. ففى الجماعة المكونة من ثلاثة أشخاص لا تقل العلاقات عن ست علاقات.

ومن أهم العوامل التى تحقق الوحدة والانسجام والتجانس بين أفراد المجتمع قابلية هؤلاء الأفراد للاستهواء والمشاركة الوجدانية والتقليد. فالجماعة تميل عن طريق الاستهواء والمشاركةالوجدانية والتقليد إلىالتجانس مما يؤدى إلى زيادة الوحدة فى الجماعة : واكتمال هذه الوحدة يؤدى إلى ما يسمى بالشعور الجمعى. ويقصد به أن يشعر كل فرد بالانتماء للجماعة وأن يشعر كذلك بأنه يشترك معها فى الفكر وفى الوجدان وفى العمل .

علم النفس الإجتماعى

« هو العلم الذى يتناول بالوصف والتجريب والتحليل سلوك الفرد مع الأشخاص الآخرين واستجابته لهم ، سواء كان هؤلاء الأشخاص مجتمعين أم متفرقين،أى أنه العلم الذى يعنى بالدراسة العلمية لسلوك الفرد من حيث تأثره بسلوك الأفراد الآخرين ومن حيث تأثيره فيهم » .

أو بعبارة أخرى « هو العلم[1] الذى يدرس سلوك الأفراد كما يتشكل من خلال المواقف الاجتماعية المختلفة. فموضوع علم النفس الاجتماعى هو الدراسة العلمية للسلوك الصادر عن الفرد تحت تأثير المنبهات الاجتماعية المختلفة وما بينها من علاقات » .

والمقصود بالدراسة العلمية أية معرفة منظمة نعتمد فى تحصيلها على المنهج التجريبى. أى أن المنهج التجريبى والنظام هما جوهر هذه الدراسة. والعناصر التى يتألف منها المنهج التجريبى متعددة ، نذكر منها الملاحظة وتكوين الفروض العاملة Working Hypothesis وإجراء التجارب والمقياس .

---

(١) مقدمة لعلم النفس الاجتماعى : للدكتور مصطفى سويف . الفصل الأول من ص ١ إلى ص ١٧ .

ويشير مفهوم الموقف الاجتماعى إلى مجموعة الظروف الاجتماعية التى تحيط بالفرد وتؤثر فيه فى لحظة ما ، والظروف هنا كلمة عامة يقصد بها الإشارة أو المنبهات الاجتماعية ، ونمط العلاقات القائمة بين هذه المنبهات . فالطفل عندما يواجه أباه وأمه معاً فى موقف ما لا يتأثر سلوكه فى هذا الموقف بشخصية كل منهما فحسب ، بل ويتأثر كذلك بالعلاقة القائمة بينهما ، فيشعر بالاطمئنان أو بالصراع والتمزق .

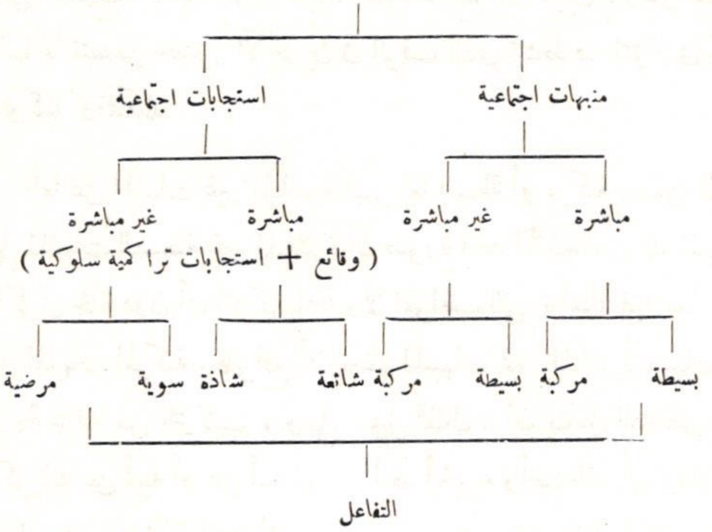
ويلاحظ أن كلمة اجتماعى تشير إلى العلاقة التى تقوم بين الفرد والآخرين من أفراد نوعه ، فكل ما ينتج من تغيرات فى سلوك شخص ما نتيجة لاتصاله بشخص آخر أو بعدد من الأشخاص بشكل مباشر أو غير مباشر يمكن وصفه بأنه اجتماعى :

مجال الدراسة فى علم النفس الإجتماعى

بالنظر إلى الخريطة يتضح أن عالم النفس الاجتماعى يهتم بدراسة ما ينطوى عليه الموقف من منبهات اجتماعية مباشرة أو غير مباشرة ، بسيطة أو مركبة ، كما يهتم بدراسة الاستجابات الصادرة عن الفرد رداً على هذه المنبهات ، سواء كانت هذه الاستجابات مباشرة وغير مباشرة ، شائعة ، شاذة ، سوية ومرضية ، كما يتضح أنه يركز اهتمامه بوجه خاص فى دراسة التفاعلات كما تتم بين هذه المنبهات وهذه الاستجابات .

والواقع أن التفاعل هو النقطة المركزية التى تدور حولها جميع الدراسات فى علم النفس الاجتماعى .

مجال الدراسة فى علم النفس الاجتماعى



أولا : المنبهات الاجتماعية :

ومن الأمثلة على المنبهات الاجتماعية المباشرة البسيطة أن تصل إلى سمعى فجأة صيحة استنجاد ثم تنقطع ، ومن الأمثلة على المنبهات المباشرة المركبة كذلك موقف الطفل عندما يواجه أمه وأباه معاً أو موقفه عندما يواجه أقرانه ليلعب معهم ، أو موقف المدرس عندما يواجه طلابه أثناء الدرس ويلاحظ أن معظم المنبهات المباشرة منبهات مركبة ، ويندر أن يواجه الإنسان فى حياته العادية منبهات اجتماعية مباشرة بسيطة .

أما عن المنبهات غير المباشرة فهذه تكون فى الغالب وقائع نفسية أو منتجات حضارية ورموزاً اجتماعية ، فذكرياتنا عن بعض المواقف الاجتماعية وكثير من أحلام نومنا وأحلام يقظتنا التى تدور حول تحقيق أمل نرجوه أو تعويض نجاح فاتنا تحصيله ، وتوقعنا للطريقة التى سوف يلقانا

بها أحد أصدقائنا أو أحد معارفنا ، هى جميعاً منبهات اجتماعية غير مباشرة ، وهى اجتماعية لأنها تتولد نتيجة لتعاملنا مع الآخرين ، وغير مباشرة لأنها لا تتضمن حضور الآخرين فى الوقت الذى تنشط فيه لتؤثر فى توجيه سلوكنا وتشكيله .

أما عن المنبهات غير المباشرة فهى إما بسيطة أو مركبة ، ومن الأمثلة على المنبهات البسيطة غير المباشرة أن صورة أحد الأشخاص قد تثب إلى ذاكرتى فجأة دون أن أتذكر اسمه ولا المواقف التى تعاملنا فيها معاً . أما عن المنبهات المركبة . فالواقع أن معظم المنبهات غير المباشرة منبهات على درجة عالية من التركيب ، وعلى سبيل المثال : أن يتأمل الشخص بعض ذكرياته عن أبيه أو عن أمه أو عن أحد أخوته وأصدقائه أو زملائه فى العمل ، فسيجد ذكرياته تتألف عن عناصر متعددة ، منها ما يثير مشاعر الحنين وما يثير مشاعر النفور ، ومنها ما يثير مشاعر الحب والاحترام وما يثير مشاعر الكراهية والاحتقار .

وليست جميع المنبهات الاجتماعية غير المباشرة وقائع نفسية، فالمنتجات الحضارية كالأبنية والطرق والآلات والملابس هذه جميعاً حقائق مادية أنتجتها جماعات كبيرة أثنا تفاعلها معها ، وتكون هذه المنتجات أحياناً هى الجانب الرئيسى الذى نتفاعل معه فى بيئتنا الاجتماعية ، وتكون أحياناً أخرى بمثابة الأرضيه أو الخلفية التى تساهم بنصيب ما فى تشكيل سلوكنا نحو الآخرين . فتفاعل العامل مع الآلة مثال لهذا النوع من التفاعل الذى تكون فيه إحدى منتجات الحضارة هى الجانب الرئيسى فى البيئة الاجتماعية كما تواجه الشخص .

وتعتبر الرموز الاجتماعية من أهم المنتجات الحضارية من وجهة نظر عالم النفس الاجتماعى كطأطأة الرأس رمز للموافقة ، وهز إحدى الكتفين

ومط الشفتين وتحريك الرأس بسرعة إلى الخلف ، كل أولئك حركات تعبيرية تقوم كرموز اجتماعية لمعان معينة . ومن الواضح أن هذه الرموز تخدم عملية التواصل التي بدونها لا يمكن أن يتم أى تفاعل بين الأشخاص ولا بين الجماعات . وكما كانت عملية التواصل تعتمد اعتماداً شديداً على الرموز الاجتماعية ، فمن الطبيعي أن نجد عدداً كبيراً جداً من هذه الرموز يتخلل حياتنا الاجتماعية .

ثانياً : الاستجابات الاجتماعية :

من أكثر الاستجابات المباشرة شيوعاً الـكلام والإيماءات المختلفة والسرور والاطمئنان المفاجيء والابتسام والضحك والخوف والحزن الخ ، ونقصد باستجابات مباشرة أنها تصدر عن الشخص عقب استقباله للتنبيهات الواردة عليه وقبل انتقاله من الموقف الذى يتضمن هذه التنبيهات. وثمة استجابات مباشرة شاذة أى أنها قليلا ماتحدث ، فالاستجابات العدوانية العنيفة كالضرب والقتل من الاستجابات الشاذة ، والانتحار أو المحاولات الانتحارية ـ قد تـكون من الاسجابات المباشرة الشاذة بهذا المعنى أيضاً. والاستجابات غير المباشرة فنها ماهو سوى ومنها ما هو مرضى.

ونلاحظ أنه فى حالة الانسان يصل تأخير الاستجابة إلى سنوات متعددة أحياناً ، ويكفى أن نقرأ عن بعض حوادث الأخذ بالثأر فى بعض القرى المصرية لتجد عدداً كبيراً من الأمثلة على استجابات تحدث بعد عشر سنوات أو عشرين سنة من وقوع التنبيه الخاص بها .

على أن هذا النوع من الاستجابات غير المباشرة ، ونقصد به الاستجابات التى تتخذ شكل وقائع سلوكية تقع فى زمان معين وفى مكان معين هو أبسط أنواع الاستجابات غير المباشرة . وهناك استجابات أخرى ومن هذا القبيل الاتجاهات والمعتقدات والمعايير الاجتماعية .

وهذه الاستجابات ليست وقائع سلوكية تقع فى زمان معين وفى مكان معين، وبعبارة أخرى أننا لا نستطيع أن نشاهدها مشاهدة مباشرة وإنما نحن نستنتج وجودها بالاعتماد على مشاهداتنا لعدد من الوقائع السلوكية . فالاتجاهات والمعتقدات والمعايير الاجتماعية تترتب جميعاً على تفاعل الشخص مع أنواع معينة من المنبهات الاجتماعية ، بشرط أن يستمر هذا التفاعل مع هذا الطراز من المنبهات فى عدد كبير من مواقف الحياة ، وبذلك تكون بمثابة استجابات تراكمية ، أى أنها عبارة عن تراكم لآثار التفاعل . ومن هذا النوع من الاستجابات التراكمية أيضاً سمات الشخصية سواء السمات العقلية كالذكاء والقدرات الخاصة ، والسمات المزاجية كالاتزان الوجدانى والانطواء .

ويعتبر كلا من الذكاء والقدرات الخاصة إلى حد ما استجابات تراكمية نتيجة لتفاعل الشخص مع بيئة اجتماعية ذات خصائص معينة وكذلك الحال فيما يتعلق بالسمات المزاجية كالاتزان الوجدانى والانطواء . . الخ ، ويلاحظ أن السمات المزاجية هى التى يصدق عليها بوجه خاص . التصنيف إلى أشكال سوية وأخرى مرضية .

التفاعل

التفاعل هو مركز اهتمام الباحث فى علم النفس الاجتماعى :

يستخدم مفهوم التفاعل للإشارة إلى التأثير المتبادل بين نظامين أو أكثر ، ويشير التفاعل الاجتماعى بوجه خاص إلى تلك العلاقة بين طرفين (فردين أو جماعتين صغيرتين) التى تجعل من سلوك أى منهما منبهاً لسلوك الآخر .

ويمكن القول بأن جميع المواقف الاجتماعية من هذا النوع ، لا يمضى التأثير فيها فى اتجاه واحد بل يمضى من المنبه وماليه . فسلوك الآخرين الموجه إلينا يكون بمثابة منبه للآخرين يستتبع صدور استجابة معينة منهم وهكذا .

وهناك من المواقف الاجتماعية ما يغرى بأن نعتبره نموذجاً للموقف الذى يمضى فيه التأثير فى اتجاه واحد ، من هـذا القبيل موقف الأم مع طفلها الرضيع ، أو موقف المدرس وهو يلقى الدرس على طلابه أو موقف الممثل على المسرح . ومع ذلك فحتى هـذه المواقف ينطوى كل منها على تبادل للتأثير بين طرفين. فالأم بالنسبة لطفلها أثناء رضاعته تكون مصدراً لعدد من التنبيهات الاجتماعية ، تصدر هذه التنبيهات عن التعبيرات المرتسمة على وجهها ، وعن الطريقة التى تحملها بها وتضمه إلى صدورها وعن اللمسات الخفيفة التى تتناوله بها على صدغه أو خلف أذنه .

وكذلك يكون الطفل بالنسبة للأم مصدراً لعدد من التنبيهات ، فهو يحملق أحياناً فى وجهها مما يدفعها إلى الابتسام أو مداعبته ببعض الألفاظ ، وقد يبدو غير مستريح لأحد الأوضاع فيتململ أو يتوقف عن الرضاعة ، وحينئذ تحاول الأم أن تعدل من وضعه أو تحاول أن تدفعه بطرق مختلفة إلى مواصلة الرضاعة . . . الخ .

علاقة علم النفس الإجتماعى بالعلوم الأخرى :

إن علم النفس الاجتماعى – كعلم أساسى – لايختلف فى أى أساس من أسسه الجوهرية - عن علم النفس العام . وتتضح هـذه الذاتية بين علم النفس العام إذا عرفنا أن هدف علم النفس الاجتماعى هو (دراسة السلوك الاجتماعى للفرد) ، إلا أننا إذا أردنا أن نفهم هذا السلوك الاجتماعى كان

لزاماً علينا أن نفحص الطرق الأساسية مثل :

كيف يحقق الفرد أغراضه الاجتماعية ؟ وكيف يدرك بيئته الاجتماعية ؟

كيف يتعلم سلوكه الاجتماعى ؟

ونلاحظ أن مبادىء (الدافع الاجتماعى) و (الإدراك الاجتماعى) و (التعليم الاجتماعى) متطابقة مع مبادىء الدافع والإدراك والتعلم التى يعنى علم النفس العام بدراستها .

فالمبادىء والقوانين العامة التى نفسر بها السلوك الاجتماعى هى نفسها المبادىء والقوانين التى يعنى بدراستها علم النفس العام . كما أن علم النفس العام مثل علم النفس الاجتماعى كلاهما مضطر إلى أن يدرس سلوك الفرد ككائن اجتماعى أى يدرس الفرد من حيث هو موجود فى بيئة اجتماعية ويتأثر بمختلف المؤثرات الاجتماعية . وما من ظاهرة من الظواهر النفسية العامة إلا ويدخل فى نشأتها وتطورها عوامل اجتماعية ، فالاختلافات الحضارية تؤدى إلى اختلافات جوهرية فى تكوين الشخصية .

وهناك صلة وثيقة بين علم النفس الاجتماعى وعلم الاجتماع . فبينما نجد علم النفس الاجتماعى يعنى بدراسة السلوك الاجتماعى للفرد ، نجد علم الاجتماع يعنى بدراسة المجتمع ومقوماته ومشكلاته فيهتم بدراسة الجمهرة والأسرة وغير من المنظمات الاجتماعية ، كما أنه يعنى فى دراسته هذه بالمؤثرات المختلفة التى تؤثر فى سلوك الأفراد . كذلك الحال فى علم النفس الاجتماعى فإنه يعنى بدراسة تأثير الجماعة والمؤثرات المختلفة فى سلوك الأفراد.

وهناك صلة وثيقة كذلك بين علم النفس الاجتماعى وعلم الاقتصاد والسياسة وعلم الأجناس البشرية والطب العقلى . فهذه العلوم كلها تدور أبحاثها حول الإنسان مما أدى إلى وجود تشابه وصلة وثيقة بينها .

الفصل الثانى

الأسس التى يمكن بمقتضاها تقسيم الجماعات

- تعريف الجماعة .
- أنواع الجماعات .
- الجماعات الثابتة .
- الجماعات الغير ثابتة .
- الجماعات الأولية والثانوية .
- الجماعة السيكولوجية .
- الجماعة المرجعية .
- تعدد الجماعات المتداخلة .
- أهداف الجماعة .
- العوامل التى تؤثر على تماسك الجماعة .
- المجتمع والأسس التى يقوم عليها .
- أهداف المجتمع الأساسية .
- ديناميكية الجماعة .
- تأثيرات ديناميكية الجماعة .
- العقل الجمعى .
- آراء كل من :
- اسبيناس .
- جوستاف ليبون .
- مكدوجل .
- دوركيم .
- نظريتى فرويد وألبورت .
- الدوافع .
- الأسس التى تقوم عليها .
- خصائص السلوك الحيوى الناتج عن دافع .
- تقسيم الدوافع .

الأسس التي يمكن بمقتضاها تقسيم الجماعات

تعريف الجماعة :

يعرف كرتش وكرتشفيلد الجماعة بأنها شخصان أو أكثر توجد بينهم علاقة سيكولوجية صريحة .

ويعرف كاتل Cattlel الجماعة بأنها مجموعة من الكائنات يستخدم تواجد الكل فيها فى إشباع بعض حاجات كل منهم .

ويعرف نيوكمب Newcamb الجماعة بأنها شخصان أو أكثر يشاركان فى المعايير المتصلة بموضوعات معينة ، وتتشابك أدوارهم الاجتماعيه تشابكا وثيقاً . أى أنه فى نظر نيوكمب لا تقوّم الجماعة إلا إذا كان الأفراد يشارك بعضهم البعض الآخر فى معايير معينة ، ويستطيع أن يتوقع كل منهم سلوك الآخر توقعاً واضحاً إلى حد كبير أو قليل .

ويرى [1] Guilford جيلفورد أن الناس يجتمع بعضهم مع بعض على أساس :

- ظرف موضوعى مشترك مثل المكان الجغرافى أو الداخل المادى.
- الاشتراك فى مجموعة من القيم أو الاتجاهات مثل معتقدات المحافظين أو الأحرار .
- القيام بأعمال أو أدوار سلوكية متماثلة مثل العمل فى مصنع .
- الشعور المشترك بالانتماء مثل شعور طلبة الجامعة بأنهم والجماعة التى تضمهم شىء واحد .

---

(١) ميادين علم النفس النظرية : تأليف جيلفورد . أشرف على ترجمته دكتور يوسف مراد المجلد الأول . من صفحة ٢٢٩ إلى صفحة ٢٨٢ .

أنواع الجماعات

الجماعات الثابتة .

أولاً : الأسرة : الأسرة وحدة اجتماعية صغيرة تحدث فيها استجابات الطفل الأولى نتيجة التفاعلات التى تنشأ بينه وبين والديه وأخوته . فللأسرة وظيفة اجتماعية هامة إذ هى العميل الأول فى صبغ سلوك الطفل صبغة إجتماعية .

تتكون الدعائم الأولى للشخصية الإنسانية فى جو الأسرة فى مرحلة الطفولة. وتعمل العلاقات الأسرية على تطبيع الطفل وتنشئته على الخصائص والسمات الاجتماعية السائدة فى الأسرة . وللأسرة وظيفة أخرى تنحصر فى نقل التراث الحضارى إلى الطفل فعن طريق الأسرة يكتسب الطفل الكثير من العادات ؛ فيتعلم كيف يأكل بطريقة يقرها المجتمع ، وكيف يخاطب من هم أكبر منه سناً، ويتعلم الكثير من العقائد والمخاوف والأفكار التى تدل على التسامح والتعصب .

ثانياً : جماعة النادى : Club Type Society

أطول فى العمر وتمتاز بوجود علاقة داخلية بين أفراده ، ويمتاز كذلك بوجود غرض أو مجموعة مشتركة من الأغراض، ويتصف بشىء من الثبات والاستقرار ، ونجد للأفراد فى مثل هذا النوع من الجماعات عواطف وذكريات . ومن أمثلة هذه الجماعات اتحادات أصحاب المهن المختلفة وأندية خريجى المعاهد المختلفة . ونجد أن أفراد أمثال هذه الجماعات يشعرون بالتجانس ويجتمعون لتقوية هذا الشعور ، ويجتمعون كذلك لتحقيق أهداف مشتركة .

ثالثاً : جماعة الطائفة : Community Type Society

يدخل فى هذا النوع فكرة الوطن . فتزعزع كيان الوطن يزعزع كيان الفرد بصورة واضحة . ونجد أن ذكريات هذا النوع من الجماعات وعواطفه تكون بعيدة وعميقة . فذكرياته تتمثل فى تاريخ الأمة بأسرها ، فكأن هذا النوع يتصف بوجود الميول العامة المشتركة ، ويتصف بالثبات والاستقرار ، ويتصف بوجود الذكريات الثابتة القديمة والعواطف القوية والأهداف الحيوية الهامة ، وتزداد قوة جماعة الطائفة كلما ازداد التفاعل والاتصال بين أفرادها .

الجماعة الغير ثابتة (١) : جماعة الجمهرة : Crowdtype Society

أما الجماعة غير الثابتة فإنها غالباً ما تنشأ لسبب عارض كاجتماع الناس فى الطريق العام لمشاهدة حادث ما . وسرعان ما ينفض شمل الجماعة ويمضى كل فرد إلى وجهته التى كان يسعى إليها من قبل . والجمهرة جماعة يؤلف بينها شعور واحد لكنه شعور سطحى مؤقت يتولد بسرعة ويزول بنفس السرعة التى بزغ بها . وليس لهذا النوع من الجماعات وحدة اجتماعية قوية تربطها ، فأهدافها قريبة وعواطفها سطحية وذكرياتها معدومة .

ويتباين عدد أفراد الجمهرة من الحفنة القليلة من الناس ، إلى الحشد الضخم . وتختلف الاستجابة العاطفية للجمهرة من تخريب وصياح إلى فزع وخوف إلى غير ذلك من الاستجابات المختلفة . فالجمهرة الثائرة تختلف فى استجاباتها عن الجمهرة التى تجمعت فوق سطح باخرة توشك أن تغرق .

والجمهرة وحدة اجتماعية تتمايز عن بقية أنواع الجماعات بصفات مشتركة أهمها :

---

(١) علم النفس الاجتماعى : للدكتور فؤاد البهى السيد . الطبعة الأولى عام ١٩٥٤ الفصل السادس من ص ٨٦ إلى ص ١١٤

• تشابه الاستجابات - فالمتجمهرون فى مظاهرة ما يسلكون سلوكاً متشابهاً ، فاستجاباتهم متشابهة مشتركة رغم اختلافها الظاهرى .

• وحدة الدافع والمثير - يصدر تشابه الاستجابات من دافع واحد مشترك ، فالجمهرة كلها تهدف فى نفس الوقت إلى غرض واحد ، وقد يكون الغرض واضحاً محدداً وقد يكون عاماً غامضاً .

• العاطفة الجارفة - الدافع القوى الحاد يتصل من قريب أو من بعيد بعاطفه جارفة هوجاء تهيمن على أفراد الجمهرة كافة . وبذلك فكل سلوك يصدر عن الجمهرة يصطبغ بشحنة إنفعالية قوية تسفر عن نفسها فى ثورة الأفراد واضطرابهم .

• حطة الذكاء - سلوك الأفراد فى الجمهرة يدل على غباء وحطة ، فليس على كل فرد فى الجمهرة أن يدرك بوضوح سلوكها وإنما هو ينساق معها عاطفياً لا عقلياً .

• فالتوتر الشديد يساعد على ثورة الجماهير ويؤدى إلى انفعال حاد عاطفة جارفة تزيد فى قوة الجمهرة الغضبى لتحقق بذلك هدفها ، وحدة هذا الانفعال تشل القوى الإدراكية العليا ، فتنطلق الجمهرة فى ثورة الحمى وصياح الأطفال.

• أحكام الجمهرة نهائية لا رجعة فيها - النقد الجارح يؤدى إلى الانقسامات الداخلية ومعارضة فريق لفريق آخر وهذا يتنافى مع قوة الجمهرة فى سيطرتها المطلقة على أفرادها ، إذ هم ينساقون فى مجالسها وكأنهم دمى تحركهم يد غير منظورة .

• القابلية للإستهواء - الأفراد فى الجمهرة يخضعون للإستهواء فى سهولة ويسر لضعف روح النقد ولانحطاط الذكاء ، فكل رغبة طارئة وكل

فكرة عابرة تستهوى الجمهرة طالما أن تلك الرغبات والأفكار لا تتعارض وملابسات الموقف العام الذى يشمل المتجمهرين عامة ،

ضعف الشعور بالمسئولية الفردية — سلوك الجمهرة يتصف بالرعونة والطيش ، ولو كان الفرد بمعزل عن الجمهرة لراجعته نفسه فيما يفعل ولأحجم بشدة عما يأتيه وهو منساق مع التيار العام للجمهرة ومرجع ذلك كله ضعف شعور الفرد بمسئوليته .

الجمهور Ths Public :

الجمهور هو مجموعة من الأفراد يجمع بينهم ميل أو إتجاه أو عاطفة مشتركة . ولا يمكن عملياً حصر عدد الجماهير ، إذ أن هناك من الجماهير الممكن وجودها بقدر ماهناك من ميول واتجاهات بشرية .

والعلاقة التى تميز جمهوراً هى الإتجاه إلى قبول مصدر إثارة مشترك أو الخضوع له ويكون هذا الإتجاه عاماً لدى كل الحاضرين تقريباً . هذا وقد يكون المصدر العام للإثارة قائداً أو برنامجاً إذاعياً ، أو موضوع رغبات مادية للناس . ونجد أن التفاعل المتبادل بين أعضاء الجمهور قليل . وأن لمجموعة الأعضاء أثراً كبيراً فى زيادة ولاء كل منهم للجماعة ، إلا أنه ينقصها الأخذ والعطاء بين الأعضاء .

والجمهور جماعة غير دائمة نسبياً ، إذ أنها تتنافس مع كثير من الجماعات المماثلة فى الاستحواذ على وقت نفس الأشخاص وتأييدهم ، فأى واحدة منها قد تختفى بسرعة مفاجئة . حقيقة أن بعض الجماعات من هذا النوع قد تدوم لكنها فى المتوسط لا يطول بقاؤها .

وهناك نوعان من الجماهير :

جمهور المصلحة Interest Public وهو جماعة من الناس يحركهم دافع

اقتصادى مشترك . فرابطة تجار التجزئة هم جمهور تجمعهم مصلحة ، وكذلك الرابطة الأهلية لأصحاب المصانع ورابطة المستهلكين .

جمهور التطابق . Identification Public

وهى جماعة من الأفراد يتحالفون مع قائد أو رمز ليتمتعوا بطريقة غير مباشرة بنجاح لا يتيسر لهم فى حياتهم الفردية .

الجماعات الأولية والثانوية

أكد كولى C. H.Cooley الفرق بين جماعة يعيش أعضاؤها معاً ومن ثم يمكنهم أن يتفاعلوا ويستجيبوا أحدهم للآخر بطريقة مباشرة ، وجماعة لا يعيش أعضاؤها بعضهم مع بعض . وتنتمى الأسرة إلى النوع الأول ، بينما يكوّن أعضاء الحزب السياسى — حيث يقل اختلاط معظمهم بعضهم ببعض — جماعة ثانوية .

والطفل يتعلم أولاً أن يتكيف مع الجماعات الأولية . وبعد ذلك يتأثر بنفوذ الجماعات الثانوية طبقاً لما يتطلبه من التماثل الاجتماعى ، ومقتضيات الحياة كما تظهر فى المواقف الاجتماعية التى تهيء له فرصة الاجتماع بالآخرين هذا وقد تأثر بعض علماء النفس بأهمية الجماعة الأولية لدرجة تجعلهم ينظرون إلى المؤسسات الثانوية فى المجتمع على أنها امتداد أو انعكاس للطابع الخاص بالأسرة . وعلى هذا الأساس كانت الدول الألمانية القديمة المستبدة ينظر إليها أحياناً على أنها إمتداد للأسرة الألمانية المستبدة .

ويمكن تلخيص الفرق بين الجماعات الأولية والجماعات الثانوية فيما يلى :

١ — إن الأفراد الذين تتكون منهم الجماعة الأولية تربطهم روابط قوية ، غالباً ما تكون روابط الدم أو القرابة أو الجوار .

٢ – إن عدد أفراد هذه الجماعات صغيرة بالنسبة للجماعات الثانوية .

٣ – إنه يتكون فى الجماعات الأولية وخاصة فى الأسرة ، العادات والتقاليد والميول والاتجاهات الأولى ، وهذه كلها عوامل أساسية فى تكوين الشخصية .

٤ – إن التفاعل الاجتماعى يحدث فى الجماعات الأولية بطريقة مباشرة بعكس التفاعل فى الجماعات الثانوية التى تقوم على أساس من التنظيم واللوائح المكتوبة .

الجماعة السيكولوجية

ينتمى الفرد من الوجهة السيكولوجية إلى كل جماعة يشاطرها فى نشاطها وسلوكها ، ومن وجهة النظر هذه يجب أن تعرف عضوية الفرد فى جماعة بمقدار أهميتها له واستثارتها إياه لا بالقياس إلى العوامل البيولوجية . فالعضوية المنتجة لا تنبنى على أساس السلالة أو الجنس أو الخصائص الجسمية ولكن على أساس مايعانيه الشخص من خبرات وعلى ذلك فالفرد الذى يحتضنه وطن معين من الأوطان له تقاليده الخاصة وتراثه الثقافى الخاص وأجواؤه المتشابكة الأطراف والتى تميزه عن غيره من الأوطان ، أقول إن الفرد الذى يحتضنه هذا الوطن يسلك نفس السلوك الذى يميز أفراد هذا الوطن بصرف النظر عن أصله السلالى ، على أن مجرد وجود الشخص بجسمه فى وسط جماعة لا يعنى من الناحية السيكولوجية أنه عضو فى هذه الجماعة .

فمن الجائز أن نجد زنجياً نشأ فى وسط جماعة كلهم من البيض ، ومع ذلك قد لا يستطيع أن ينسجم ولا أن يتأثر بتلك المؤثرات الاجتماعية التى يتأثر بها الطفل الأبيض .

الجماعة المرجعية

مفهوم الجماعة المرجعية Reference Group مفهوم هام ومفيد فى شرح قوة وتأثير المعايير الجماعية[١] .

ويتضمن أن سلوك الإنسان يتأثر بالناس الآخرين بطرق مختلفة وبدرجات مختلفة والجماعات التى يرجع إليها الفرد فى تقييم سلوكه ، قد تكون على أنواع عديدة منها :

أولاً : جماعات عضوية ينتمى إليها الفرد فعلاً ، وقد تتضمن هذه الجماعات :

(ا) جماعات المواجهة الصغيرة التى يسود فيها الارتباط الفعلى مثل العائلات أو المنظمات سواء كانت منظمات عمل أومنظمات دينية أو اجتماعية أو سياسية .

(ب) جماعات ينتمى إليها الفرد فعلاً دون أن تتضمن مزوالات شخصية فعلية مثل عضوية حزب سياسى دون حضور اجتماعاته .

ثانياً : فئات ينتمى إليها الشخص بصورة آلية بحكم سنه أو جنسه أو ثقافته أو حالته الزوجية وما شابه ذلك . فمثلاً قبل أن يقوم الفرد بفعل معين يأخذ فى اعتباره ما إذا كان هذا الفعل متفقاً مع دوره كرجل أو كزوج أو كشخص متعلم أو كبير السن ، أو أى مجموعة معينة من هذه الأدوار .

---

(١) المؤلف معيار الجماعة عبارة عن مجموعة من قواعد السلوك أوالاتجاهات التى تدور حولها محاولات الجماعة للتوحيد بين أفرادها .

ثالثاً — جماعات متوقعة أو منتظرة ، فمثلا إذا كان الشخص يطمح فى فى عضوية جماعة لاينتمى إليها فعلا ، فإن الاحتمال فى أن يرجع إليها الشخص ، أو أن يقارن نفسه بمعاييرها عند اتخاذ قراراً ، يكون أكثر من احتمال رجوعه إلى معايير الجماعة التى ينتمى إليها فعلا — مثال ذلك الطالب فى نهاية دراسته الثانوية حين يسلك السلوك الذى يدركه على أنه متفق مع سلوك الطالب الجامعى .

وتؤثر الجماعات المرجعية فى السلوك عن طريقين رئسين هما :

مستويات الطموح — فإذا كان الأفراد الآخرون فى الجماعة المرجعية للفرد (كالجيران مثلا) أغنى أو أشهر أو أكفأ ، فإن الفرد قد لايرضى عن مستواه ، وقد يحاول أن يصل إلى ماوصل إليه الآخرون .

أنواع السلوك : إذ تحدد الجماعات المرجعية أنماط استخدام العضو لثروته أو لشهرته إلى غير ذلك من أنواع السلوك ، كما أنها تحدد المحرمات وقد يكون لها قوة طرد العضو من الجماعة .

ويتوقف تأثير الجماعة المرجعية فى قرارات الأفراد على عوامل كثيرة متشابكة لخصها بونر Bonner فى فئتين :

(١) العوامل المتعلقة بالفرد مثل شعوره أو عدم شعوره بالأمن فيما يتعلق بالجماعات المرجعية وإدراك موقف هذه الجماعات فيما يتصل بأنواع السلوك المتوقعة ، أو الاتجاهات نحو موضوعات معينة ، ومدى معرفة الموضوع الذى يتخذ القرار بشأنه .

Bonner,H. ; Group Dynamics, Principles and Applications. New York ; The Ronald Press Co., 1959

(٢) موضوع القرار ، مثل خصائص البضاعة فى مواقف الشراء أو طبيعة المنظمة أو طبيعة المشكلة فى مواقف العلاقات العامة .

تعدد الجماعات المتداخلة :

تنقسم الجماعات بالنسبة للسلوك الاجتماعى للفـــرد إلى نوعين : الجزئية والـكلية .

وتتمثل الجزئية فى الجماعة التى تهيمن على جزء محدود من النشاط الاجتماعى للفرد . فإنتساب الفرد إلى أندية عدة واشتراكه فى نشاط جماعات مختلفة هو فى جوهره انتساب واشتراك جزئى .

أما الـكلية فتتمثل فى سيطرة إحدى الجماعات سيطرة مطلقة على جميع نواحى الفرد حتى تفنى فيها شخصيته وتصبح الجماعة بمثلها العليا وبمبادئها وبدستورها هى كل مايحيا له ويجاهد فى سبيله . ومن أمثلة هـذا النوع جماعة الفدائيين .

مما سبق يتضح لنا أن كل فرد يتبع فى الحقيقة جماعة كبيرة وعدة جماعات أخرى متنوعة ، ولهذه الجماعات المختلفة صغيرها وكبيرها تأثيرات متداخلة ومتشابكة وكلها مرتبطة بخبرات الشخص الذى ينتمى إليها . يولد الفرد منتمياً إلى جماعة كبيرة لها مميزاتها الواسعة كأن ينتمى مثلا إلى المدنية الغربية بكل ماتتضمنه من عوامل مميزة لها ، فيسفر نموه عن بعض القدرات العقلية والسمات الانفعالية والاتجاهات والعقائد بحكم انتمائه إلى هذه الجماعة . ثم إن الفرد فوق ذلك عضواً فى جماعة قومية معينة تتميز بطرق خاصة فى النشاط والسلوك .

ولو كان الفرد يتميز ببعض الخصائص الجسمية كلون البشرة أو هيئة الوجه أو بنيان الجسم فعندئذ يمـكن عَدهُ عضواً فى جماعة سلسلية معينة تحتل وضعاً محدداً داخل التصنيف القومى الأشمل . ومثل ذلك يقال عن

الجنس، فلو كان الفرد فى جماعة لها معتقدات تقليدية فيما يختص بالتفريق بين الجنسين وبذلك يتعرض كل فريق منهما إلى مؤثرات سيكولوجية مختلفة، فإن جنس المرء يؤثر حينئذ بطريق غير مباشر على الطابع الذى يتخذه السلوك الخاص. ومن الجماعات التى ينتمى إليها الفرد سلوكياً أذكر الطبقة المهنية والملة الدينية والحزب السياسى والنادى والمعاهد التى تعلم فيها الفرد وعائلته وأبناء نفس الجيل ونفس السن وجماعة اللهو كالأشخاص الذين يشتركون معه فى هواية واحدة.

هذه كلها جماعات لها تأثيرها الفعال على سلوك الفرد عن أحد طريقين:

فهى أولا تجعله يتصرف تصرفات معينة. وثانياً تؤثر فى نظرة الناس إليه. فهم ينظرون نظرة معينة بحسب نوع ومستوى تلك الجماعات التى ينتمى إليها. وهذه الاتجاهات الاجتماعية بدورها تؤثر على نفسه فيحرص على أن يسلك السلوك الذى يتفق وما يتوقعه منه الناس.

أهداف الجماعة (١)

بدلا من تعريف الهدف الجماعى على أنه مجموع الأهداف الفردية، يكون من الأفضل أن نعرف الهدف الجماعى فى المستوى الوصفى الجماعى، وأن ننظر إلى أهداف الأفراد بالنسبة للجماعة على أنها عوامل محددة لأهداف جماعية معينة: فمثلا إذا تكونت جماعة لجمع التبرعات لبناء مستشفى فى تاريخ محدد، يكون ذلك هو هدف الجماعة، ولا يعنى ذلك التقليل من أهمية دوافع الأفراد ولكنه يعنى أن هذه الأهداف فى حد ذاتها ليست تعريفاً للهدف الجماعى، ولكنها عوامل محددة كما يدور فى الجماعة من أحداث.

---

(١) سيكولوجية الجماعات والقيادة : للدكتور لويس كامل مليكة . الجزء الأول . الطبعة الثانية ١٩٦٣ الفصل الثانى من ص ٤٧ إلى ص ٧٩

ويمكن النظر إلى الجماعة على أنها وحدة كلية لها فى أى لحظة معينة موقع فى بيئة ، وأن الهدف الجماعى هو الموقع المفضل للجماعة على أساس التقدم الذى تحققه نحو الهدف المفضل ، وتتحقق حركة الجماعة عن طريق القيام بسلسلة من الأعمال الجماعية يجب وصفها أيضا على المستوى الجماعى .

ومما هو جدير بالذكر أن الفرد فى اختياره لأهدافه للجماعة يتأثر بدوافعه الشخصية وبتقديره لأحسن الطرق لإرضائها ، كما يتأثر بالأهداف العليا البعيدة المدى للجماعة ، وكذلك بالعلاقة بين الجماعة وبيئتها الاجتماعية. إلا أن الطريقة التى تتسق بها هذه المؤثرات فى اختيار الفرد نهائياً للجماعة غير واضحة تماماً ، فبعض الأفراد قد يتأثر أكثر من غيره بدوافعه الشخصية بينما قد يستهدف البعض الآخر مصلحة الجماعة أكثر مما يستهدف مصلحته الشخصية ، ومن المحتمل أن هذه الفروق بين الأفراد ترجع إلى فروق فى الاتجاهات الأساسية للشخصية كما قد ترجع إلى جاذبية الجماعة له .

على أنى أود أن أوضح العلاقة بين الجماعة وبيئتها الاجتماعية لأهميتها فى هذا الصدد : لا تقوم الجماعة فى فراغ ، ولكنها تقوم فى بيئة اجتماعية ولها علاقات معينة بالجماعات وبالمؤسسات الأخرى . ويغلب أن يكون لهذه البيئة الاجتماعية تأثيرها الكبير على اختيار الأهداف للجماعة . والجماعة فى تحديدها لهدفها تحاول أن تقيم العلاقة المرغوب فيها بينها وبين بيئتها . ويتطلب تغيير خصائص الجماعة أو بيئتها الاجتماعية مراجعة ، بل ربما يتطلب تغييراً للأهداف . ويشكل هذا التفاعل الضرورى بين الجماعة وبين بيئتها الاجتماعية عاملا هاما وهو ضبط البيئة للجماعة. ويجب أن تكون أهداف الجماعة مقبولا من بيئتها الاجتماعية تبعاً لحاجتها إلى إرضاء هذه البيئة. فالمدارس مثلا يجب أن تعلم ما يرضى عنه المجتمع ، والمصانع يجب أن تنتج ما يمكن أن تبيعه والتليفزيون يجب أن يقدم ما يرضى عنه المشاهدون الخ. ويتأثر الأعضاء

فى اختيارهم لأهدافهم للجماعة بنوع الاستجابة التى يتوقعونها من البيئة الاجتماعية للجماعة وتتأثر اتجاهات الناس ويتأثرسلوكهم فى هذه البيئة بدرجة إدراكهم للجماعة على أنهـــا عامل مهم فى تحقيق أهدافهم . ولذلك فإن الجماعات والمنظمات تبذل الكثير من الجهد فى العمل على تقبل المجتمع لأهدافها .

العوامل التى تؤثر على تماسك الجماعة

يتميز بعض الجماعات بالتماسك والاستمرار أكثر من غيره من الجماعات . وأهم مميزات تكوين الجماعات :

١ – الاستمرار – ومن عوامل استمرار الجماعة استقرارها . فالجماعة التى لها مكان معين تكون فى العادة أكثر استقراراً واستمراراً من غيرها . ومن الأساليب التى تضمن الاستمرار ثبوت الأشخاص ثبوتاً نسبياً (استمرار مادى) . وتعنى الجماعات بوضع اللوائح والقوانين وبإعطاء الجمعيات صفة رسمية أو شبه رسمية عن طريق تسجيلها وربطها بهيئة لها قوتها واستمرارها (الاستمرار الشكلى) .

٢ – فكرة الجماعة – هى أن كل عضو من أعضاء الجماعة يجب أن يكون مدركاً لطبيعة هذه الجماعة ومدركاً لطريقة تنظيمها وتكوينها ، وأن يكون فاهما لدستور الجماعة والأغراض التى ترمى إليها ، والعلاقات التى تربط أفرادها بعضهم ببعض ، فإذا فهم العضو كل هذا فإنه يمكنه أن يساهم فى نشاط الجماعة مساهمة جديدة مستنيرة .

٣ – التصادم الخارجى – أى تصادم خارجى تواجهه الجماعة يؤدى بها إلى المغالاة وإلى التكتل لدفع الأذى المقبل ، فبالرغم مما كان فى داخل انجلترا

من خلافات بين الأحزاب فإن هذه الخلافات زالت وحل محلها تكتل شامل أمام احتمال العدوان الألمانى . وللتعاون أثره فى تكوين الوحدة بين أفراد وقع عليهم - كمجموعة - اعتداء من مجموعة أخرى .

فالتصادم بين مجموعتين يكمل أثره التعاون بين أفراد المجموعة الواحدة .

٤ - التقاليد - لكل جماعة منتظمة تقاليد خاصة وطقوس مرعية وعرف قائم . وتتخذ التقاليد أشكالا كثيرة كالأعلام والشارات والملابس الخاصة والحفلات وأساليب السلوك كتحية الكشافة مثلا .

٥ - التنظيم - قوة الجماعة رهن بتوزيع العمل الداخلى توزيعاً يتفق ومواهب الأفراد وأهداف الجماعة . ويقوم بتنظيم الجماعة عادة وإعطاء تكوينها شكلا خاصاً قانون أو دستور يلتزمه الأعضاء ضماناً لتحقيق أغراضها .

٦ - الشعور بالنجاح - شعور أفراد الجماعة بأنهم قاموا كجماعة بعمل ناجح ، فمن شأن النجاح فى العمل الجمعى أن يشعر كل فرد بقيمته ، إذ يمكنه أن يفخر بانتمائه لجماعته لها أثر واضح لأن هذا يعاونه على الإحساس بالقوة.

المجتمع والأسس التى يقوم عليها :

إن المجتمع ما هو إلا جماعة من الأفراد يعيشون ويعملون جميعاً على مدى طويل ، فيجعل ذلك منهم جماعة منظمة تفكر فى نفسها وتميز بين كيانها وكيان الجماعات الأخرى على أساس كونها وحدة اجتماعية ذات حدود ومعالم .

التربية والتغير الثقافى : للدكتور الهادى عفيفى . الطبعة الثانية . ١٩٦٤ . الفصل الأول من ص ٣٠ إلى ص ٨٥ .

ومن أهم الأسس التى يقوم عليها المجتمع :

أولا : أن المجتمع يقوم على جهد كل فرد من أفراده لتحقيق الكفاية عن طريق ارتباطه بالأفراد الذين يسعون إلى إشباع حاجاتهم بطرق تشبه طرقه فى سعيه إلى تحقيق هذه الحاجة .

فالفرد لا ينتمى إلا لمجتمع يشعر فيه بالزمالة ، ويحقق بين أفراده حاجاته ومطالبه عن طريق علاقات تقوم على لغة مشتركة وعادات وتقاليد مشتركة وتراث ثقافى مشترك .

فالمجتمع - إذن - يقوم على التوافق المتبادل فى سلوك الأفراد مما يحول صفتهم العددية إلى جماعة عضوية ثقافية وظيفية .

ثانياً : أن الأفراد فى تفاعلهم وقيامهم بجهود مشتركة لتحقيق حاجاتهم ، يعملون على تنظيم هذه الجهود عن طريق ما نسميه بالتنظيم الاجتماعى .

وقد يكون هذا التنظيم غامضاً أو غير متبلور أول الأمر وقد يكون على مستوى لا شعورى . غير أنه كلما اتضحت التقسيمات واستقرت ، إزداد التشابك المتبادل بين أفراد الجماعة وأدركوا أدوارهم ومسئولياتهم نتيجة خبراتهم فى هذا التنظيم الاجتماعى ، ونمت المستويات التى تحدد سلوكهم ، وتطور هذا التنوع فى العضوية الاجتماعيـــة والتكوينات الجماعية على نحو من التفصيل .وخلال هذا التفاعل وهذا التنظيم تنمو القيم والمعايير والاتجاهات المشتركة والأهداف المشتركة والمعتقدات المشتركة .

ثالثاً : أن كل مجتمع يتضمن تشكيلات من الأنماط التى ينبغى أن يكون عليها السلوك بين الأفراد والجماعات الذين يكونون المجتمع ، وجوهر هذه الأنماط يمكن أن نسميه (بالتجارب) ، ومثال ذلك النمط الذى يحدد

العلاقة بين الأخوة ، فالعلاقة بين الأخ الكبير والأخ الصغير تختلف من وجهة نظر كل منهما على أساس الدور الذى يقوم به ، ومع ذلك فإنها علاقة متكاملة تتحدد بنمط اجتماعى عام .

فالأخ الكبير مثلاً عليه أن يحمى الصغير ويرعاه وعلى الصغير طاعة الكبير واحترامه ، والعلاقة هنا مكملة لبعضها البعض وتتمخض ،عن فوائد لكل منهما ، وتشكل حقوق كل منهما وواجباته كذلك . وقد يقوم الأخ الكبير بعمل يعتبر واجباً نحو أخيه الصغير ، وقد يقوم هذا بدوره بعمل آخر لشخص آخر يقدم خدمة لأخيه الكبير ، وذلك كله فى ضوء إطار عام من العلاقات التى يتخذ فيها كل منهم دوراً يتحدد بما يعيه من حقوق وواجبات.

رابعاً : أن نشأة الفرد فى الجماعة وارتباطه بها ونموه فى إطارها يؤدى به إلى أن يتبنى مستوياتها وسلوكها والدفاع عنها . فتفكيره فى نفسه تفكيراً سليما يؤدى بالضرورة إلى تفكيره السليم فى جماعته ، حيث أن مجال إدراكه يتأثر بنوع العلاقات الاجتماعية التى ينشأ فيها – فالهجوم على جماعته يعتبر هجوماً على ذاته ، ويختلف نوع استجابته لهذا الهجوم بدرجة مايشعر به من تهديد لنفسه ولجماعته ، ومن ذلك أن استجابته للهجوم الذى يصدر من شخص خارجى ينتمى إلى جماعة أخرى يظهر فى صورة أقوى .

وعلى هذا النحو نجد أن نقد الأجانب للمجتمع يقابل بامتعاض عام من جانب أفراد المجتمع حيث أن تهديد كيان الجماعة يعتبر تهديداً لذات الفرد .

أهداف المجتمع الأساسية :

١ – رفع مستوى المعيشة – يجب أن يرتفع مستوى المعيشة لجميع أفراد الشعب حتى تتحقق الحاجات الإنسانية الأولية لكل فرد ، ويجب أن يتم هذا التحقق على أقل تقدير على المستوى الذى تقتضيه الكرامة الإنسانية .

٢ ـ نشر العدالة الاجتماعية ـ والعدالة الاجتماعية هى أن يكون أمام كل فرد نفس الفرص التى تتاح للأفراد الآخرين . فالخدمات التى تؤديها الدولة يجب أن يفيد منها المجتمع بفرص متساوية . هذه الخدمات قد تكون صحية أو تعليمية أو اجتماعية .

٣ ـ تحقيق الديمقراطية ـ ومعناها أن يتمكن كل فرد من إبداء رأيه فى حرية وصراحة فيما يجرى حوله من أمور .

٤ ـ الايمان بالله والوطن والذات ـ وينطوى تحت هذا على سبيل المثال إيمان أبناء الجمهورية العربية المتحدة بعروبتهم وتقديرهم لأنفسهم ولعاداتهم وتقاليدهم ، وعدم الرضا بغيرها لأنفسهم .

٥ ـ الشعور بالامن والطمأنينة ـ ويتحقق هذا الهدف نتيجة تحقيق الأهداف السابقة ، فإذا ارتفع مستوى المعيشة وتحققت العدالة الاجتماعية وسادت الديموقراطية وشاع الإيمان بالله والوطن والذات تحقق الهدف الخامس وهو الشعور بامن والطمأنينة .

ديناميكية الجماعة

استخدم اصطلاح ديناميكية الجماعة Group Dynamics منذ الحرب العالمية الثانية ، وتعددت معانيه وأوجه استخدامه بازدياد انتشاره .

وعلم ديناميات الجماعة هو علم السلوك الجماعى ، أى أنه العلم الذى يبحث فى خصائص الجماعة بقصد الوصول إلى فهم لطبيعة الحياة الجماعية . إلا أن الباحث فى ديناميات الجماعة لايجرى بحثه فى فراغ اجتماعى ، وهو لا يكتفى بالوصول إلى فهم نظرى شامل متعمق ، بل إن من واجبه أن يبحث فى أحسن الطرق لتحويل النتائج النظرية إلى أساليب عملية فى مجال العمل الجماعى .

ويعرف بونر Bonner علم ديناميات الجماعة بأنه : ذلك الفرع من علم النفس الاجتماعى الذى يبحث فى تكوين وفى تغير بناء الجماعة ووظائفها بحيث تصبح ذاتية التوجيه . ولا تتكون الجماعة ولا تتغير بصورة آلية ولكن نتيجة لجهود أعضائها فى حل مشكلاتهم وفى إشباع حاجاتهم . فالجماعة الدينامية فى عملية مستمرة من إعادة البناء والتوافق بقصد التخفف من التوتر بين أعضائها وبقصد حل المشكلات المشتركة .

ويرى ليفين أن الجماعة تتميز بأنها « كل ديناميكى » :

ويعنى هذا فى نظره أن التغير فى حالة أى جزء من أجزاء الجماعة يؤدى إلى تغير فى أى جزء آخر . فمثلاً إذا أردنا أن ندرس ديناميات جماعة كالعائلة أمكن أن نبحث مشكلات تغير بنائها وسلوكها فى ظروف مختلفة مثل التهديد الخارجى ، والتغير فى علاقات السلطة نتيجة لوفاة عضو من العائلة أو انضمام عضو آخر لها بالزواج . كما يمكن أن نبحث كيفية اتخاذ العائلة لقراراتها جماعياً ، وقيامها بعملها تعاونياً ، واشتراكها كجماعة فى اللعب والترفيه . وندرس هذه المشكلات وغيرها عن طريق قياس علامات الجمود والمرونة فى العلاقات الجماعية ، والجو الاجتماعى ، ومراكز السلطة ، وعن طريق الربط بين كل هذه العلامات .

وقال هيراقليطس الفيلسوف اليونانى :

« العالم فى تغير مستمر كمجرى النهر ، لذا فالتغير هو قانون الوجود ، أما السكون فهو العدم » .

أهم التطورات فى علم الاجتماع والتى أسهمت فى تطوير ديناميات الجماعة(١):

أولا : التطور من علم اجتماع ستاتيكى إلى علم اجتماع دينامى ، فكان الطابع الغالب على علم الاجتماع فى مراحله الأولى هو الطابع الفلسفى .

كان فهم سبنسر للمجتمع أكثر استاتيكية فقد كان يعتقد أن المجتمع تحكمه قوانين ثابتة ، وأن كل محاولة لتغييره هى محاولة مضللة ومدمرة .

كتب لستر وارد L. Ward بعد ذلك فى أمريكا كتابه (علم الاجتماع الدينامى) فكانت أفكاره تحولا واضحاً نحو النظرة إلى المجتمع على أنه كل ذاتى التوجيه . كانت آراء وارد أول تحول هام من الشرح الاستاتيكى إلى الشرح الدينامى للعملية الاجتماعية . ويرى وارد أن القوة الإيجابية فى الديناميات الاجتماعية هى الفكر والبصيرة ، وهذا يشبه المفهوم الحديث (الحل الجماعى للمشكلة) وهو الحل الذى ينتج عن التفاعل الدينامى لجهود أعضاء الجماعة والذى يمكنها من الوصول إلى حل أكثر فعالية لمشكلتها .

ثانياً : الحتمية الجمعية ، وجه دوركايم الأنظار إلى أهمية العوامل الجماعية فى علم النفس . فالسلوك الانسانى فى نظره يمكن فهمه فقط عن طريق معرفة البناء الجمعى للجماعة وخاصة التمثيل الجمعى Collective Rep-resentation ، وهو نتاج اندماج الأفراد فى الحياة الجماعية ، وتمثل الخبرات المشتركة للناس فى الجماعات ، كما يرمز التمثيل الفردى لخبرات الأفراد . وكان دوركيم حريصاً على أن يؤكد أن الكل ليس هو مجموع أجزائه ، فالكل يضم الأجزاء ولكن يختلف عنها ، ويوضح ذلك العلاقة بين الفرد والجماعة . فالتمثيل الجمعى يتكون من التمثيلات الفردية ولكنها فى نفس الوقت متميزة عنها .

---

(١) سيكولوجية الجماعات والقيادة : للدكتور لويس كامل مليكة . الجزء الأول . الطبعة الثانية الفصل الأول من ص ٣ إلى ص ٤٦ .

ثالثاً : التفاعلية : Interactionism

المجتمع فى نظر زيميل George Simmel هو تفاعل . والدراسة الصحيحة بالنسبة لعالم الاجتماع هى فى العلاقات الاجتماعية التفاعلية . والمجتمع فى نظره نمط من كل العلاقات الوظيفية التى تربط الأفراد فى كل متكامل . ويحتل مفهوم الانتماء إلى الجماعة مكاناً رئيسياً فى تحليله لكثير من مفاهيم علم الاجتماع مثل الاتصال الاجتماعى والعزلة الاجتماعية. ففى العزلة تكون حياة الفرد مجزأة ولكنها تتكامل كوحدة وظيفية أو تفاعلية فى الجماعة لأنها تصبح جزءاً من مجرى الأحداث الاجتماعية . وعن طريق المشاركة يكسب الفرد التقبل والتأييد .

وعرف الصراع بأنه صورة من صور التنشئة الاجتماعية ، وفى نظره ينمو الفرد فى حيز اجتماعى يمكن تمثيله بدائرة ، وكثيراً ما تتشابك الدوائر حين يكون الفرد عضواً فى أكثر من جماعة واحدة مثل النادى والرابطه والجماعة الدينية الخ .

وأخيراً يستخدم مفهوم الحد الاجتماعى Social Boundary ليصف طبيعة الاتجاهات الاجتماعية .

رابعاً : العملية الاجتماعية والجماعية الأولية :

تدور كل أفكار كولى Cooley عن السلوك الفردى والجماعى حول مفهوم الجماعة الأولية . ويعتقد أن العملية الاجتماعية والضبط الاجتماعى وهما عاملان أساسيان فى كل ديناميات الجماعة — يوجدان فى التفاعلات وجهاً لوجه — وهى التفاعلات التى تميز الجماعة الأولية . ففى هذه الجماعة يكون الفرد شديد الحساسية لآراء وأفعال الآخرين . ويتعلم الفرد أن يخبر خبرات

الآخرين فى الجماعة ، وأن ينظر إلى نفسه خلال الأشخاص الآخرين ، أو أن يلعب دوره ، ويكتسب الفرد بذلك المشاركة الوجدانية .

والجماعة الأولية فى نظره بناء سيكولوجى يتمثل فى هذا الشعور بالتوحد الوثيق ، وسلوك الفرد يتحدد عن طريق البناء السيكولوجى للجماعة أكثر مما يتحدد ببناء شخصيته .

وخلاصة الرأى عنده أن الجماعة الأولية هى التى تضبط السلوك وتغير الانجاهات وتؤدى إلى قرارات مشتركة . ويتحقق النظام الاجتماعى عن طريق تأدية الأدوار ، وإدراك مشاعر وأفكار الآخرين والإجماع عن طريق الحل الجماعى للمشكلة .

تأثيرات ديناميكية الجماعة

استقرار الجماعة أو تغيرها وسكونها أو حركتها ، وجمودها أو تطورها كلها ظواهر تعتمد فى جوهرها على العوامل المختلفة التى تؤثر فى الجماعة وتسيرها نحو غايتها الخيرية أو تجنح بها بعيداً عن طريقها السوى . وتهيمن على الجماعات المختلفة ديناميكية تنمو بها نحو التغيير أثناء تكوين تلك الجماعات أو أثناء إعادة ذلك التكوين . وتنشأ هذه الديناميكية من التوتر الداخلى ، وينشأ التوتر من الصراع بين الأفراد وبين العشيرات (الجماعة الصغيرة) وينشأ الصراع من أمور عدة أهمها تعارض اتجاهات وأهداف أفراد الجماعة الواحدة ورغبة البعض فى الفوز بالزعامة ، وثورة البعض الآخر على الزعيم القديم أو الزعيم الجديد ، ومغالاة الزعيم فى بسط سلطانه أو رغبته فى زيادة بسط هذا السلطان ، وصراع العشيرات لاختلاف اتجاهاتها النفسية

وتعارض أهدافها القريبة والبعيدة[1] .

وهكذا يؤدى التوتر إلى فقدان اتزان قوى المجال الداخلية ، وتلك بدورها تؤدى إلى تغيير تكوين الجماعة . وينمو هذا التغير نحو إعادة الاتزان ، وذلك بإعادة توزيع القوى توزيعاً يكفل للجماعة الاستقرار .

ويتخذ التغيير أساليب وطرق مختلفة فى محاولته المتجددة لإعادة الاستقرار الكلى :

(ا) تغيير العشيرات تغييراً يسفر عن اختفاء العشيرات المعارضة ، وظهور الأنواع الجديدة التى تتفق وخواص المجال العام للجماعة .

(ب) إبعاد بعض الأفراد ، إبعاداً يساعد مجال الجماعة على الاستقرار .

(ج) تغيير الزعماء حتى يستقر الأمر لزعيم يتفاعل تفاعلا صحيحاً مع مقومات المجال العام .

(د) تغيير الأهداف وإعادة تنظيمها وتكوينها بما يتفق ونظم الجماعة .

فاستقرار الجماعة تخضع لدينامبكية نوعين مختلفين من أنواع القوى :

— تعمل الأولى على تماسك أفراد الجماعة وعلى تنظيم العلاقات الاجتماعية — داخل المجال — تنظيما يتفق وأهداف وحاجات واتجاهات الجماعة .

— وتعمل الثانية على تشتيت شملها وانحلال تماسكها وتوتر وصراع علاقاتها . فبقاء الجماعة ، إذن ، رهن بازدياد قوى التماسك ، وتشتتها رهن بضعف هذه القوى ورهن أيضاً بازدياد قوى الانحلال .

---

(١) Lewin, K., Constructs in Psychology and Psychclogical Ecoloyg 1944

ويذهب كانتريل H. Cantril في بحث له بعنوان (شدة الاتجاه) :

إلى أن قوة الجماعة الصغيرة التي يسيطر عليها اتجاه شديد حاد ، أبلغ أثراً في ديناميكية المجتمع في الجماعة الكبيرة التي يسيطر عليها نفس الاتجاه .

(ملاحظة : تطلق كلمة عشيرة Subgroup على الجماعة الصغيرة) .

وأخيراً أمكن من الناحية التجريبية دراسة ديناميكية الجماعات الصغيرة وأثرها على الأفراد ، وإلى محاولة عزل الصفات المختلفة المميزة لتلك الجماعات والعوامل المتباينة التي تؤثر فيها ، وتنظيمها تنظيماً يتفق ومنطق المجال الديناميكي ، وإلى قياس ديناميكية تلك الجماعات والاستعانة بنتائج تلك التجارب في معرفة أنجح أساليب العلاج النفسي الجماعي ، وفي استكشاف العوامل المؤثرة في الإنتاج الجماعي . وأثر إدراك الأفراد لهدف الجماعة في زيادة هذا الإنتاج وأثر الجماعة في إدراك الفرد وتفكيره وحكمه على المعايير المختلفة ، وفي معرفة أقرب وأنجع الوسائل لتكوين الجماعات القوية .

العقـــل الجمعى

اشتد الجدل حول فكرة العقل الجمعى (أو الجماعى) ، فمن قائل إن سلوك الجماعات يرجع فى جوهره إلى عقل جماعى يتألف من مجموعة منتظمة متسقة من القوى المختلفة التى تهدف إلى غرض خاص . ومن قائل إن سلوك الجماعات يرجع إلى ديناميكية خاصة تنشأ من تفاعل الأفراد تفاعلا يعتمد فى جوهره على العلاقات الاجتماعية المختلفة التى تلابس الموقف الذى يحيط بالأفراد . ومن قائل إن المشكلة لغو لا معنى له ، وهو بإنكاره هذا لا يفسر أو يوضحها وإنما هو يعرض عنها ويباعد بينها وبينه .

وترجع نشأة فكرة العقل الجماعى إلى العلماء الفرنسيين فآمن بها اسبيناس Espinas وجوستاف ليبون ودوركايم .

إسبيناس[1] Espinas : العقل الجمعى معناه بالإنجليزية the group mind

وبالفرنسية La conscience collective

ويقول إسبيناس إذا كان للجسم الحى إدراك ووعى عن حالاته الذاتية فى تقدمه وارتقائه فكذلك المجتمع له عقل كلى يدرك الاتجاهات العامة للحياة فيه ، وهذا العقل كلى لأنه عند سبيناس يتكون من مجموع العقول الفردية فى المجتمع ، فهو عقل واحد من جهة ، وعقل متعدد من جهة أخرى وهذه هى سنة الحياة فى الفرد والمجتمع عنده . ولهذا يسميه بالعقل المتعدد La conscience multiple ويعرفه بأنه اندماج عقول متعددة فى عقل واحد فهو ليس بعقل مطلق له وجوده فى ذاته وبذاته على طريقة جواهر النفس عند الفلاسفة القدماء ، وإنما هو عقل مجزء بين الأفراد فى المجتمع بحكم الضرورة

(١) العقل الجمعى : للدكتور عبد العزيز عزت . عام ١٩٥٢ من مؤلفات الجمعية المصرية لعلم الاجتماع . من ص ٢ — ٢٨ .

الحيوية وهى الصراع فى الحياة ، وهو عقل موحد بحكم ضرورة حيوية أخرى وهى لزوم التعاون فى الحياة لمقاومة الخوف وبلوغ الآمال .

ويتكون هذا العقل مما يشعر به كل فرد نحو الآخرين من الترابط ، فهناك تداخل بين الأفراد فى المشاعر ، وهو فى نهاية الأمر مجموع من تبادل الفهم والآراء والمشاعر . وينتقل الفهم والآراء عادة من فرد لفرد عن طريق اللغة سواء كانت كلاماً أوكتابة .

جوستاف ليبون

يحدثنا جوستاف ليبون عما يسميه بالروح الجمعية Ame Collective وهى عبارة عن حالة نفسية تظهر عندما يلتئم جمع من الناس أياً كانوا ومهما اختلفوا فى الجنس وفى الأمة وفى المهنة وفى المناسبة التى تجمعهم معاً ، وهى حالة جديدة تتولد من اجتماع الناس بعضهم مع بعض وتخالف تمام المخالفة نفسية الأفراد الذين تتكون منهم . وهى عامل يضعف من العقلية الفردية ويوجهها وجهةمشتركة تتحد فى الأفكار والمشاعرمع غيرها فى الجمع الواحد . وهى روح عارضة وغير مستمرة ولا مستقرة وإنما تنتهى بانتهاء الجمع وذهابه إلى حال سبيله وهو يسمى هذا الجمع بالحشد La foule ويصفه بأنه منظم وأنه فى وحدته وتماسكه يبدو كجسم واحد وككائن مستقل له وجوده الذاتى . ويرى أن هذا الجمع يصح أحياناً أن يكون غير منظور ، فلا يتجمع مثلاً فى مكان معين وإنما هو يتوزع فى أمكنة وجهات مختلفة ، ومع ذلك يتحد عن بعد فى أهداف مشتركة واتجاهات محدودة كحادث وطنى له خطره أو غيره . ويذكر جوستاف ليبون أن هناك عوامل ثلاثة أساسية تعمل على ظهور هذه الروح هى :

أولا : مايسميه بالشعور بعدم المسئولية Irresponsabilité فالفرد في الحشد يلقي المسئولية على الجمع نفسه ويتحرر عما يمنعه عادة من التعبير عن ميوله ورغباته وغرائزه ، فهو يختفي وراء الجمع ، ويطلق العنان لما يكبته في نفسه من الرغبات ، والجمع بكثرة عدده مشجع للأفراد على التعبير عن أحساساتهم في حماسة ، ويولد عندهم قوة تدفعهم في اتجاه معين .

ثانياً : مايسميه بالعدوى النفسية La Contagion Mentale وهو يستعمل كلمة عدوى لأنه يصور الروح الجمعية كمرض اجتماعي ، وينقم عليها ، وعلى الأهداف الديموقراطية التي ترمي إليها ، ويراها تفتح عهداً سيؤدي إلى عدم الاستقرار والفوضى الاجتماعية .

ويقصد بهذه العدوى تلك الظاهرة النفسية التي تسود من فرد إلى فرد فتجعلهم يرددون الشيء نفسه ، وبشكل آلي ، ولهذا هو يصفها بأنها عامل من عوامل (التخدير) الاجتماعي ، به ينسى الفرد نفسه في سبيل غاية جمعية ويعمل ويتحرك لتحقيقها .

ثالثا : وهناك أخيراً عامل الإيحاء La Suggestibilité وهو حالة يفقد فيها الفرد الإحساس بوجوده الشخصي بحيث يضعف وجوده الذاتي ويصبح تابعاً لا سيداً ، يتحرك حسب مايملى عليه ، ويطيع طاعة عمياء الزعيم المسيطر على الجمع الحاشد ويصبح ألعوبة في يده . ولهذا تطغى الروح الجمعية عند الفرد على شخصيته الواعية وعلى إرادته ، وعلى أحكامه وأفعاله وتصرفاته المختارة .

ويقابل هـــذه الأسباب صفات لا بد منها وهي من المشخصات الضرورية للروح الجمعية وهي :

أولا ـ الاندفاع والإنسياق نحو تحقيق أفعال بدون ترو أو تدبير .

ثانياً : المبالغة فى فهم الحقائق وفى التصرفات .

ثالثاً ـ عدم الثبات وسرعة التحول من رأى لرأى ومن فعل لفعل .

وهى صفات يعتبرها جوستاف ليبون عاملا من عوامل التأخر والهمجية، لأن الجمع فى إندفاعه يميل إلى الغلظة والقسوة ، وينمو نمو المبالغة فى الهدم والتخريب والاعتداء ، بينما عدم الثبات يؤدى إلى التهور تارة وإلى الجبن تارة أخرى ، وإلى الأفعال المتناقضة فى مختلف صورها وأشكالها ، وبهذا تكون هذه الروح الجمعية كالأنواء تعصف بالأفراد فيصبحون رماداً فى مهب الرياح وتجعلهم قطيعاً يسوقه ويتحكم فيه بعض الزعماء والقادة ، وهم قادة لا يبغون فى الغالب إلا الثورة وقلب نظم الحكم وتبديل الاستقرار الاجتماعى فى المجتمعات إلى فوضى واضطراب وإتجاه إلى نشر الشرور والرذائل .

نقد آراء جوستاف ليبون

هناك تناقض صريح فى كلام ليبون عندما يتحدث عن الروح الجمعية قائلا إنها عارضة ولا تدوم لأن أفراد الحشد الذى تظهر فيه يتفرقون ولا يستمر مجتمعهم طويلا ولكنه سرعان ما ينسى ذلك فيشير إلى أنها روح تدوم لأنه يراها هذه المرة تظهر كذلك فى الطبقات الاجتماعية سواء كانت مغلقة أو مفتوحة وفى الجماعات الدينية ، وهذه جموع ثابتة ، والعقل الجمعى فيها يخالف تمام المخالفة الروح التى يتحدث عنها ليبون لأن استمرار هذا العقل فيها راجع إلى تقديس الماضى بين أفرادها الذين قلما يخرجون عن حدود العرف المألوف والتقاليد المتوارثة وهى بهذا محافظة فى نزعتها العامة والعقل فيها بعيد كل البعد عن روح الثورة والهدم ويصعب كذلك ظهور قادة أو أفراد يملون إرادتهم على مجرى الحياة فيها لأن العقل الطبقى

له إرادته التى تقاوم العابثين بنظمها وسننها المتبعة ويتجه عادة إلى تأييد بقاء القديم على قدمه .

ثم أن جوستاف ليبون يذكر أن الجمع الذى تظهر فيه الروح الجماعية (الجمعية) يصح ألا يكون مرئياً ولا يقوم فى مكان واحد أحياناً وإنما هو يتوزع فى أمكنة مختلفة ويجمع بين أفراده إتحادهم فى أهداف وآراء مشتركة . وهذا فهم خاطىء فمثل هذا الجمع لا يسمى الآن بالحشد وإنما يسميه علماء الاجتماع بالجمهور Public وهو جمع مخالف فى طبيعته للحشد وهو جمع منظم لأن الآراء المشتركة التى تسود بين أفراده تقوم هيئة معينة على شرحها ونشرها وغرسها فى عقولهم وعلى دفعهم إلى تحقيقها سواء كان ذلك عن طريق النشر أو المذياع أو الدعاية فى مختلف صورها ، وعقل الجمهور عقل هادىء لا يثور فى الغالب ويقبل الجدل والنقاش فى الرأى ، ويصعب سوق أفراده سوق الأنعام دون تفكر وتدبر وهو يُعرف عادة باسم الرأى العام Public Opinion وهو رأى مستنير أصحابه ليسوا من الدهماء والغوغاء شأن الحشود البشرية وإنما أصحابه من المثقفين لهم عقولهم الراجحة واتزانهم الفكرى لا يندفعون بمشاعر متقدة وإنما يدركون فى وضوح ما يتحركون من أجله لأن التباعد بين أفراد فريق الرأى العام أو الجمهور يجعل قوة الإيحاء أقل أثراً فيما بينهم .

ثم كيف يلغى ليبون عقلية الفرد بجانب الروح التى يحدثنا عنها ويصور هذه الروح كأنها قوة بذاتها تسيطر وتدفع هذه العقلية وتجعلها تابعة لها ومسودة . إن الروح لا تمثل فى واقع الأمر حقيقة قائمة بذاتها . وإنما هى من خلق خيال ليبون ومن سار على نهجه لأن العقليات الفردية لم تلغ فى الحشود البشرية وهى لا تزال قائمة رغم شدة تجمعها ، نعم يصح أن عقلية الفرد تنساق فى اتجاه معين فى أفكارها ومشاعرها ولكنها لم تنعدم وليست

تابعة إطلاقاً ، تؤمن إيماناً كلياً بما يملى عليها — كما يتوهم ليبون — بدليل أنها تحتج أحياناً وتقاوم أحياناً أخرى ما يراد فرضه عليها من اتجاهات مرسومة بل قد تصل أحياناً ثالثة إلى التغلب وتنفذ إرادتها وتغير وتبدل فى الخطط الموضوعة سلفاً لها .

ثم إن تحامل ليبون على الروح الجمعية ووصفها بالفساد والإنحلال وبميلها إلى الشرور والاعتداء ، وإنها نوع من العودة إلى حالات التأخر الإنسانى التى سادت فيها الرذائل بكافة أنواعها . . الخ . ليس بصحيح ، لأن الحشود البشرية ليست فى حد ذاتها خيرة أو شريرة وإنما الخير والشر يأتيها من التوجيه الذى يوضع لها ، فهى ليست دائماً أبداً شريرة كما يرى ليبون — وإنما يصح أن تكون فى أحيان وأحيان كثيرة خيرة تبغى الصالح العام . وهو يخطأ كذلك عندما يشبه إنحطاط الحشود بحالة الشعوب المتأخرة ، فهذه الشعوب ليست شريرة بفطرتها وإنما يسود عندها كثير من الفضائل كالشجاعة والكرم والتضحية من أجل المجموع والمشاركة فى تحمل المسئولية وفى الملكية . . الخ ، مما يدل على أن الإنسانية فى أشكالها البسيطة ووحداتها الإجتماعية الصغيرة ليست منحطة أخلاقياً ، بل إنها ذات أخلاق سوية يبدو فيها الإيثار (الغيرية) منذ عهودها الأولى .

مكدوجل

ينحصر موقف مكدوجل فى موقه من تقدمه فى أنه لا يقبل نظرية إسبيناس التى تقول أن العقل الكلى الذى يتحدث عنه هو مجموع العقليات الفردية ، وأنه كل يتركب من العناصر التى تكونه وهو وإن تأثر بآراء ليبون فى كلامه عن الحشود البشرية ووصفه لروحها الجمعية بأنها تشبه عقلية الطفل وعقلية الرجل المتوحش وعقلية الحيوانات الضارية فى كونها

مندفعة وهادئة . . الخ . يختلف عنه فى التمييز بين الحشد الذى يلتئم صدفة ولا يدوم إجتماعه طويلا وبين الجموع المنظمة كالأسرة والأمة وغيرها وهو يهتم بوجه خاص بهذه الأخيرة أى بالأمة فهو يتحدث عنها كجمع له تاريخه الذى يفرض التماسك بين أفراده ويجعله وحدة قوية ثابتة الأركان ، ومما يدعونا إلى أن نميز عنده نوعا من الازدواج : العقل الفردى من ناحية ، والعقل الجمعى من ناحية أخرى ، وهذا الأخير يفوق الأول ويسيطر عليه ، فالفرد فى داخلية المجتمع ليس حراً فى تفكيره ومشاعره وتصرفاته وإنما هو يسير تابعاً للعقل الجمعى .

ويعرف مكدوجل العقل الجمعى أنه « مجموع من الحالات العقلية المنظمة والقوى الفكرية المرتبة » ، ويقصد بذلك العلاقات العامة الدائمة التى تنشأ بين الأفراد وتربطهم بعضهم ببعض وتوحد فيما بينهم برباط وثيق، ولهذا يظهر هذا العقل الجمعى فقط فى المجتمعات البشرية المنظمة وفى الوحدات الاجتماعية الكبيرة الراقية التى لها تاريخها وتطوراتها ودستورها للمعاملات فيها . ومعنى هـــذا أن العقول الفردية فى جمع منظم تتداخل ويتضمن بعضها بعضاً وأن العلاقات المتبادلة فيما بينها مستقرة سلفاً فيها ، وأن العقل الجمعى بهذا يصبح مكوناً من أجزاء العقل الفردى ، وعن طريق هذا التداخل فيما بين العقل الاجتماعى والعقل الفردى يفرض الأول نفسه على الثانى ويجعله تابعاً له وملحقاً به ، ولا يصبح بهذا مجموعاً للعقول الفردية وإنما شىء أكثر وأكبر منها ويفوقها جميعاً من الناحية العقلية والأدبية ، لأنه يعبر فى نهاية الأمر عن النظام السائد بأوسع معانيه فى المجتمعات الراقية المنظمة المستقرة .

ولكى يظهر العقل الجمعى معبراً عن هذا النظام لا بد له من خمسة عوامل هى الشروط الأساسية لتكونه :

عامل الاستمرار فى حياة المجموع — الفكرة التى يكونها الأفراد فى المجتمع عن مجتمعهم — المنافسة والصراع الذى يسود فى المجتمع بالنسبة للمجتمعات الأخرى التى يسودها أغراض وأهداف مخالفة — قيام مجموع من العادات والعرف فى المجتمع تحدد العلاقات فيما بين أفراده وفيما بينهم وبين المجتمع نفسه — تنظيم المجتمع بناء على تقسيم العمل فتختلف وظائف أعضائه واختصاصاتهم .

نقد آراء مكدوجل

يتصور العقل الجمعى على صورة العقل الفردى فيرى أنه مجموع من الحالات العقلية المنظمة التى تربط بين الأفراد وأنه يتركب من العناصر النفسية الفردية نفسها ، فله أفكاره وميوله وإراداته الخ ، وهذا رأى خاطىء . لأن العقل الجمعى مخالف كل المخالفة للعقل الفردى وله كيانه الذاتى الخارجى الذى يبدو فى المجتمعات البشرية .

هذا إلى أنه يبالغ فى توحيد العقل الجمعى فيجعله مفرداً لا يتعدد ويطغى عليه من القداسة ما يجعله واحداً لا يتجزأ ، فهو عنده خاص بالمجتمعات الكبيرة الراقية التى تتشابه من حيث هى أمم Nations ولكن علماء الاجتماع لا يقرون هذا اليوم ويرون أن هناك عقولا جمعية لا عقلا واحداً ، فإذا كان للمجتمع فى مجموعه وبوصفه وحدة قومية ، عقل إجتماعى عام ، فهذا لا يتنافى مطلقاً مع وجود عقول جمعية أخرى للهيئات التى يتكون منها : فللمدن مثلا عقولها الجمعية باعتبار كل منها شخصاً معنوياً له كيانه الذاتى، وللنقابات عقولها، وللهيئات الدينية والأحزاب السياسية..الخ. عقولها الجمعية كذلك .

آراء دوركيم

يتحدث دوركيم عن العقل الجمعى حديث العالم الذى لا يؤمن إلا بما هو موجود فعلا وكشىء خارجى قائم فى المحيط الاجتماعى، فهو ظاهرة اجتماعية واقعة محسوسة وملموسة ولا سبيل لافتراضها فرضاً أو تقريبها من عقول الناس بتشبيهها بغيرها من الظواهر المخالفة لها فى طبائعها حيوية كانت أم نفسية . . الخ وبحكم هذه الواقعية يختلف هذا العقل فى وجوده باختلاف الأشكال الاجتماعية العامة، فهو عقول تتباين حسب الزمان والمكان وحسب أحجام المجتمعات البشرية وحسب بنية المجتمع الواحد، فإذا كبرت وارتقت أمكن التكلم عن عقول جمعية فى داخلها بالنسبة للهيئات الاجتماعية المختلفة التى يتكون منها المجتمع الواحد الكبير، ويقصد دوركيم بالواقعية أو الخارجية أن الظواهر الاجتماعية ومنها العقل الجمعى فى مختلف صوره التى سنعرفها عنده، تقوم فى المجتمعات البشرية وتدوم من جيل إلى جيل، ولا تتأثر بتغير الأفراد وإنما تستمر دائماً فى البقاء بشكل معين، فهى كالقوالب يولد الأفراد فيجدونها سابقة لظهورهم ويؤخذون بها عن طريق التلقين فى الأسرة والتعليم فى المدارس والتجارب فى الحياة . وكذلك حال هذا العقل فهو شىء موجود بالفعل فى المجتمعات وهو أهم الظواهر الاجتماعية لأنه هو الذى يعبر عن شخصية المجتمع، كالمجتمعات مهما تشابهت فى بعض مظاهرها فإن لكل منها ما يشخصه ويميزه عن غيره، هذا العقل الجمعى يتمثل عند دوركيم فى مجموع العادات والعرف والتقاليد والذوق العام والرأى العام وما إلى ذلك من الأمور التى تنتشر بين الناس فى مجتمع معين .

ويعتبر كذلك دوركيم العقل الجمعى بعناصره المختلفة التى وضحناها ملزماً للناس بمعنى أنه آمر وله هيبته وله جزاؤه إن خولف، فهو يضغط

عليهم ويقاومهم إذا حاولوا الخروج عن حدوده ، ويبدو أمامهم كضرورة محتمة لا بد من إحترامها ولهذا وجب عليهم أن يتمشوا مع سننه ويكيفون أنفسهم حسب مبادئه وأصوله .

ويصف دوركيم العقل الجمعي بعد ذلك بأنه تلقائي يظهر في المجتمعات البشرية من فطرة التجمع نفسه . فعندما يعيش الناس بعضهم مع بعض لا بد من ظهور سنن اجتماعية تحدد علاقاتهم بعضهم مع بعض وتمنع اعتداء قويهم على ضعيفهم ، فتظهر العادات والعرف والتقاليد الخ وهي مظاهر اجتماعية خالصة لا علاقة لها بالطبيعة الحيوية للأفراد ولا بطبيعتهم النفسية وإنما هي طبيعة ثالثة جديدة للإنسان مستقلة تمام الاستقلال عن طبائعه الأخرى وهي على قدم المساواة مع هذه الطبائع ولا تلحق بها ، فالعقل الجمعي له وجوده الاجتماعي الذاتي ، ويولد الأفراد فيجدونه سابقاً لوجودهم وأنه من صنع أجيال تقدمتهم وله قداسته الزمنية وهيبته الأدبية عندهم . ويشعرون أنه يعلو عليهم وأنه أستاذ بالنسبة لعقلية الفرد لأنه يمثل سنن المجتمع ودستور المعاملات والآداب فيه التي يتلقاها الفرد في الأسرة والمدرسة والحياة الاجتماعية .

وتتوافر في هذا العقل في نظر دوركيم صفة العمومية ، فهو يعم ويسود عند أفراد المجتمع الواحد لأنه صدى لحياة مشتركة طويلة الأمد ونتيجة لأثر متبادل بين الأفراد ، فهو يوحد فيما بينهم ويجعلهم كائناً واحداً له وجوده الكلي الجمعي . فهو قوة اجتماعية فعالة توجه الأفراد في اتجاه واحد وإلى الأخذ بقواعد معينة وبهذا يكون الفرد تابعاً للمجموع بمعنى أن هناك عمومية يلحق فيها الجزء بالكل . ويتشابه كذلك هذا العقل عند دوركيم في المجتمعات التي من النوع نفسه .

وحيثما تتشابه الأشكال الاجتماعية العامة يتشابه العقل الجمعي في داخلية هذه الأشكال بحكم تكوين البنية الاجتماعية . ومن هنا أمكن لدوركيم أن يقول بتعدد العقول الجمعية لتعدد الأشكال الاجتماعية .

ومجمل القول إن العقل الجمعي ليس بظاهرة تفهم بشكل حيوي على طريقة اسبيناس وليس بمظهر من مظاهر النفس السفلى التي تظهر عادة في الحشود العابرة على طريقة ليبون ، وليس كذلك بمظهر من مظاهر النفس العليا التي تظهر في الجماعات المستقرة المنظمة على طريقة مكدوجل وإنما هو ظاهرة اجتماعية لها طبيعتها الخاصة ، وهي الطبيعة الاجتماعية التي تخالف الطبيعة الحيوية والنفسية في مختلف أشكالها والتي لها مشخصاتها الذاتية بكونها خارجية وملزمة وتلقائية وعامة . إنما هو نظام اجتماعي واقعي له عناصره وله أوامره وله نواهيه .

ويشتق العقل الجمعي وجوده من طبائع المجتمعات البشرية نفسها متأخرة كانت أم متقدمة ، قديمة أو حديثة ، فهناك إذن عقول جمعية متعددة لتعدد أنواع هذه المجتمعات وما في بعضها من هيئات اجتماعية متنوعة الاختصاص .

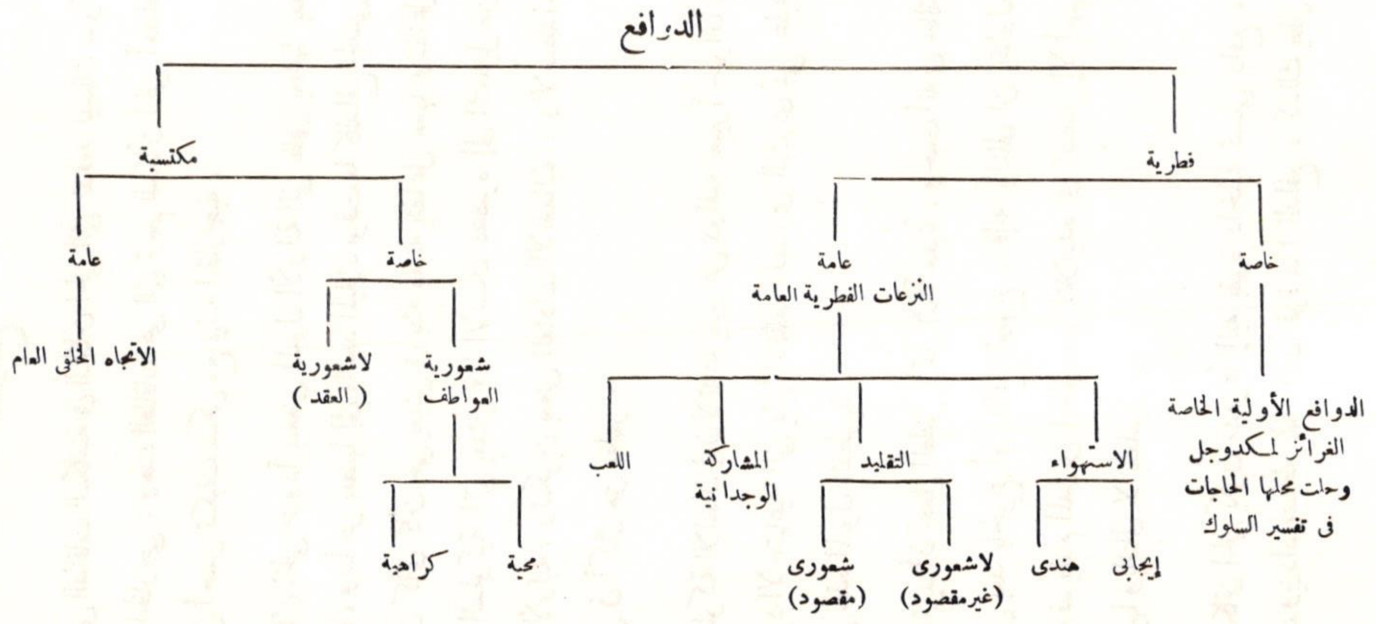
نظريتي فرويد وألبورت

يحاول فرويد أن يضعف ويمحو التفرقة القائمة بين سلوك الفرد كفرد وبين سلوكه وهو عضو في الجماعة . وهو لهذا لا يقر فكرة العقل الجماعي لكنه يستعيض عنها في تفسير نواحي جنوح السلوك الاجتماعي في الجمهرة بارتباط يقوم بين الطاقة الجنسية اللاشعورية Libido عند الأفراد .

أما ألبوت F· H· Allport فقد استعان فى تفسيره لسلوك المتجمهرين بنتائج أبحاث علم النفس الاجتماعى وعلم النفس الشـواذ فى دراساته وأبحـاثه .

ويذهب ألبوت إلى أن الجمهرة جماعة من الناس حالت الظروف بادىء ذى بدء بينها وبين تحقيق رغباتها الأساسية . وبذلك فهو يلخص سلوكها فى إخفاق يؤدى إلى سلوك عدائى . وقد يتصل الإخفاق من قريب أو بعيد بدوافع المحافظة على الذات كالجوع مثلا ، أو بدوافع المحافظة على النوع . هذا وقد يكون دافع السلوك العدائى شعورياً وقد يكون لا شعورياً ولا ينبع هذا السلوك من عقل جماعى يسيطر على الناس ، بل ينبع من تحمس الأفراد لرغباتهم . وتنتقل عدوى الحماس فى يسر وسهولة من فرد لفرد لـكثرة المتجمهرين . ويزداد الحماس قوة كلما ازداد انتشاراً ، فتضعف بذلك القوة الناقدة عند الفرد ويصبح ميداناً ممهداً لقبول أية فـكرة دون التأكد من صحتها .

وأخيراً ارتطم كاتل R.B.Cattell بمشكلة العقل الجماعى فى أبحاثه الأخيرة التى سماها شخصية الجماعة Grous Syntality ، فظن أن أبحاثه كلها ستنهار إذ هو سمح لنفسه بانتقاد الأساس العلمى لذلك العقل الجماعى فاعتمد فى تأييده لفـكرته اعتماداً كلياً على تحليل مكدوجال لعوامل تـكوين هذا العقل ولم يأت برأى جديد .


الدوافع
فطرية
مكتسبة
خاصة
الدوافع الأولية الخاصة
الغرائز لمكدوجل
وحات محلها الحاجات
فى تفسير السلوك
عامة
النزعات الفطرية العامة
الاستهواء
إيجابى
هندى
التقليد
لاشعورى
(غيرمقصود)
شعورى
(مقصود)
المشاركة
الوجدانية
اللعب
خاصة
شعورية
العواطف
محبة
كراهية
لاشعورية
(العقد)
عامة
الاتجاه الخلقى العام

الدوافع

الدوافع هي الطاقات الكامنة في الكائن الحي التي تدفعه ليسلك سلوكا معيناً في العالم الخارجي . وهذه الطاقات هي التي ترسم للكائن الحي أهدافه وغاياته لتحقيق أحسن تكيف ممكن مع بيئته الخارجية .

يولد الكائن الحي مزوداً ببعض الميول الأولية التي يظهر بعضها بعد الميلاد مباشرة ، ويتأخر بعضها إلى ما بعد الميلاد بوقت ما كالدافع الجنسي، إلا أن الإنسان كأي كائن حي يعيش في بيئة معينة يتفاعل معها وتتفاعل معه ، والبيئة السلوكية التي يعيش فيها الانسان تضطره إلى التعديل من بعض دوافعه الأولية ، وتكوين بعض العادات الانفعالية ، والاصطدام بالعالم الخارجي في أكثر من مظهر .

فالبيئة السلوكية للإنسان إذن لا تدعه يعبر عن دوافعه تعبيراً حيوانياً ، ذلك لأن القيود الاجتماعية التي يمليها النظام الحضاري البشري تملي عليه نوعا من تعديل هذه الميول الفطرية .

<u>مثال</u> : قد تريد أن تجعل الطفل يأكل شيئاً معيناً ، وحيث أنه في حالة شبع أي لم يحس بعد بالجوع أو بدافع الجوع ، فإنه بالتالي لن يتناول طعامه ، كذلك قد يقدم المدرس المعلومات لتلاميذه في الفصل إلا أنهم قد لا يقبلوا عليها وبالتالي لا يتعلمون .

فسلوك الكائن الحي يكون مدفوعاً إليه بقوة داخلية تسمى دافع ، وينشط الكائن ويزداد نشاطه كلما زادت قوة هذا الدافع ، كذلك يظل

سلوك الـكائن مستمراً طالما لم يشبع هذا الدافع ، وإذا ما وصل الـكائن لمرحلة التعب أو اليأس فإنه قد يستريح لفـترة مؤقتة ثم يكرر نشاطه السلوكى ، إلا إذا كان الأشباع مستحيلا نتيجة لمعوقات كثيرة ، ومن هنا قد يحاول الـكائن أن يغير من أساليب سلوكه حتى يكيف نفسه مع المحبطات الجديدة التى تعوقه ، والتى تحول دون اشباع هذا الدافع عنده .

الأسس التى تقوم عليها الدوافع[1]

مبدأ الطاقة والنشاط : Energy and Activity

تؤدى الدافعية إلى القيام بحركات جسمانية وذلك بمد عضلات الجسم بالطاقة ، وتفريغ شحنة هذا النشاط بالاستثارة الجسمانية من البيئة الخارجية أو من داخل الـكائن الحى : متقلص عضلات المعدة أثناء الجوع استثارة داخلية ، وتغير كيمياء الدم فى حالة التعب استثارة داخلية أيضاً ، كما قد يكون المثير موقفاً من المواقف الاجتماعية المتتدة .

مبدأ الغرضـية Purposinism

تؤدى الدوافع إلى توجيه السلوك نحو غرض أو هدف ، فالـكائن الحى يسعى دائماً للحصول على الطعام ، والمـاء والشريك الجنسى والمـال والمركز والصيت معاً إلى ذلك .

---

(١) المرجع فى علم النفس : للدكتور سعد جلال . الطبعة الثالثة ١٩٦٣ . الفصل الحادى عشر من ص ٢٢٧ إلى ص ٢٤٣ .

مبدأ التوازن Equilibrium

ويقصد به أن الكائن الحى لديه الاستعداد لأن يحتفظ بحالة عضوية ثابتة متوازنة ، فإذا تغير هذا الاتزان حاول الجسم استعادته . فحرارة الإنسان العادية ثابتة فى الجسم السليم عند درجة ٣٧° مئوية ، ويحتفظ الجسم بدرجة حرارته حول هذا المعدل مهما اختلفت حرارة الجو من أعلا درجات الحرارة إلى أدنى درجات البرودة . وعملية حفظ التوازن الفسيولوجى هذه تتم آلياً وينظمها الجسم بنفسه .

إلا أن الإنسان كثيراً ما يساعد على حفظ هذا التوازن وإعادته إذا اختل .

مبدأ الحتمية الديناميكية Dynamic Determinism

ومعنى هذا أن كل سلوك له أسباب ، وهذه الأسباب توجد فى الدوافع ومن هذه الدوافع ما هو فسيولوجى فى أصله كالحاجة إلى الطعام والحاجة إلى الماء ومنها ما هو مكتسب متعلم . والدوافع المكتسبة وإن كانت أصلا تقوم على دوافع فسيولوجية إلا أنها استقلت منها وأصبحت لها قوتها الدافعة الخاصة بها ، كما أن من الدوافع ما هو شعورى وما هو لا شعورى .

الحاجة والدوافع والمشبع Need, Drive, Incentive

تؤدى الحاجة Need إلى استثارة الدافع Drive والدافع ما هو إلا حالة توتر تؤدى إلى عدم استقرار الكائن الحى . فيقوم بنشاط تأهبى ، وكلا الحاجة والدافع فى داخل الكائن الحي . واستثارة الحاجة والدافع تؤدى

إلى البحث عن مشبع Incentive (أو حافز) . وهذا الحافز موجوداً فى الخارج فى البيئة ، ويؤدى إلى إشباع الحاجة والتخفيف من الدافع عن طريق النشاط الاستهلاكى Consummatory Activity .

فالدوافع ليست شيئاً مادياً يمكن رؤيته مباشرة ، إنما هو حالة للكائن الحى يستنتج وجودها من أنماط السلوك المختلفة ومن نشاط الكائن الحى نفسه .

ويستحسن تسميتها بالدافعية ، وليست الدافعية هى نمط السلوك الذى نلاحظه ، إنما هى حالة وراء هذا النمط .

خصائص السلوك الحيوى الناتج عن دافع :[1]

— له صفة الغرضية ، حيث أن اشباع الدافع ينهى أو يخفض حالة التوتر وعدم الاتزان الناشئة عن هذا الدافع .

— له صفة التلقائية ، أى أن للكائن الحى القدرة على أن يحول نفسه حركة ذاتية تلقائية .

— الاستمرار ، يستمر سلوك الكائن الحى حتى يحقق حالة الإشباع المتطلبة .

— تغير السلوك وتنوعه ، يتغير سلوك الكائن الحى ويتنوع حتى يتحقق الغرض الذى يرمى إليه الكائن الحى .

---

(١) علم النفس التعليمى : للدكتور جابر عبد الحميد جابر وآخرين . الطبعة الأولى ١٩٦٢ الفصل الثامن من ص ١٠٢ — ١٤٤ .

– سلوك الكائن الحى يتناوله التحسن ، وبعبارة أخرى أن للكائن الحى القدرة على التعليم .

سلوك الكائن الحى يقف أو يتناوله التغيير إذا ما تحقق الغرض الذى كان يرمى إليه الكائن الحى وهو اشباع الدافع .

– خاصة التكيف الكلى ، وبمقتضاها نلاحظ أن تحقيق الغرض لا يتطلب من الكائن الحى تحريك جزء صغير من جسمه فحسب ، وإنما يتطلب تكيف كلى عام ، ومقدار التكيف الكلى يختلف باختلاف أهمية الغرض وحيويته .

تقسيم الدوافع

يمكن أن تقسم الدوافع إلى قسمين رئيسين :

١ – الدوافع الفسيولوجية أو البيولوجية أو الفطرية أو الأولية ، وهناك دوافع بيولوجية هامة وهى دافع الأمومة ودافع العطش ودافع الجوع والدافع الجنسى .

وقد رتبت حسب قوة الدافع وأهميته بالنسبة للكائن الحى .

وهناك دوافع بيولوجية أخرى تقل فى المرتبة وفى الأهمية – فى مجال التعلم بالذات – عن الدوافع الأربعة السابقة ، هذه الدوافع هى :

الدافع لتجنب الألم الجسمى ، وتجنب البرد والحر ، والدافع للإخراج والدافع للبحث عن الهواء الطلق ، والدافع للراحة ، والدافع للرياضة البدنية

وهناك الكثير من علماء النفس يعتبرون كل مظهر من مظاهر الحياة الفسيولوجية دافعاً أو حاجة تتطلب الاشباع .

(٢) الدوافع الاجتماعية أو النفسية أو المكتسبه أو الثانوية . يكاد يتفق معظم علماء النفس على أن الحاجات هى الدوافع خصوصاً تلك الحاجات أو الدوافع المكتسبة . ويتفق الكثير منهم على الحاجات الآتية: الحاجه للمحبة – الحاجة للأمن – الحاجة للتقدير – الحاجة للنجاح – الحاجة للحرية – الحاجة إلى الضبط .

وهناك دوافع أخرى كالدافع نحو التملك والدافع نحو السيطرة والدافع الاجتماعى ، والدافع إلى التقدير الاجتماعى والدافع نحو الانتماء للجماعة .

وسأتعرض بالتفصيل لبعض هذه الدوافع :

الدافع الاجتماعى : يبدو فى ميل الانسان وبعض الحيوانات إلى الاجتماع بأفراد جنسها والعيش فى جماعات . إن للعيش فى جماعات من المزايا ما يعيش الأفراد على الظهور بقوتهم والدفاع عن أنفسهم ضد عدو مشترك . وهذا الدافع لا يبدو فى مجرد الميل إلى الاجتماع بالآخرين قل فى الاشتراك معهم فى أعمالهم وألعابهم ، وهذه الحاجة إلى الاجتماع والانتماء إلى جماعة كانت أساساً لقيام الجماعات . وإذا رأينا أشخاصاً يميلون إلى الانطواء واعتزال الناس فهذا لا يعنى أن الدافع يعوزهم ، بل يعنى أن عواملا وظروفاً مؤلمة أحاطت بهم فى معاملتهم للناس تجعلهم يؤثرون الاعتكاف بل ينفرون من الاجتماع بالناس .

دافع التقدير الاجتماعى : هو حاجة الفرد إلى أن يكون موضع حب وتقدير الآخرين ، ويبدو هذا الدافع فى حاجة الفرد إلى عقد صلات حميمة ودودة مع الناس وفى التعاون معهم وفى حب الزمالة والامتثال لما يسير عليه الناس من عرف وتقليد ، وإن لم يشبع هذا الدافع شعر الفرد أنه وحيد منبوذ واعتراه القنوط واليأس ، ولهذا الدافع صلة وثيقة بدافع

الأمن ولو أنه يختلف عنه . إنه قد يعزز الشعور بالأمن لكنه ليس مصدره فالإنسان يشعر بالأمن إن لم يكن هناك ما يهدد كيانه المادى والمعنوى ، لكن حاجته إلى التقدير الاجتماعى لا تشبع من أجل ذلك . فالإنسان يرنو إلى التقدير الاجتماعى حتى إن كان أمنه مكفولا ، وهذا الدافع من الدوافع التى اختص بها الإنسان من دون الحيوان .

الحاجة إلى الانتماء : فالمرء فى حاجة إلى أن يشعر بأنه فرد من مجموع تربطه بهم مصالح مشتركة تدفعه إلى أن يأخذ ويعطى ، وإلى أن يلتمس منهم الحماية والمساعدة . كما أنه فى حاجة إلى أن يشعر أنه يستطيع أن يمد غيره بهذه الأشياء فى بعض الأحيان . وتشبع هذه الحاجة الحياة الجماعية الطيبة سواء أكانت فى المدرسة أم مع رفاق اللعب أم فى المنزل . فوسيلة إرضاء هذه الحاجة أن يشعر التلميذ أنه ليس قائماً بمفرده ، وإنما هو عضو فى مجموعة يشعر فيها بوجود علاقات طيبة بينه وبين غيره . ولذلك كان من أقسى العقوبات التى يمكن أن توقع على تلميذ مثلا أن يحجز فى حجرة منفرداً أو أن يخرجه المدرس من وسط زملائه ويعزله عن نشاطهم . وواجب المدرسة إزاء هذه الحاجة أن تتيح للتلاميذ فرصة العمل الجماعى عن طريق الرحلات والجماعات المدرسية وطرق النشاط التعاونى فى التدريس وغير ذلك مما يشعر التلميذ دائماً بأنه ينتمى إلى جماعة وإن جماعة تنتمى إليه

ماذا يفيد الفرد من الجماعة ؟

الجماعة وسيلة يحقق الفرد عن طريقها رغباته وأهدافه ، كما أنها وسيلة يمكن عن طريقها تغيير سلوك الفرد . وإليك بعضاً مما قد يفيده الفرد من انتمائه لجماعة من الجماعات :

(أ) تحقيق الرغبات الشخصية والاجتماعية التى يعجز الفرد عادة عن تحقيقها بمفرده .

(ب) الشعور بالانتماء إلى جماعة تتقبله ويتقبلها فيشعر بالأمن والطمأنينة ، ويشبع حاجاته الانتمائية وحاجاته التى تتعلق بالمركز والمكانة .

(جـ) يمكن تغيير سلوك الفرد عن طريق الجماعة ، فكل جماعة لها معاييرها وقيمها التى يتحتم على الفرد المنتمى إليها اكتسابها . فالجماعة بوتقة تنصهر فيها معايير الأفراد المختلفة التى تتحول إلى معايير مشتركة بين أفرادها .

(د) تتوقف القوى الضابطة فى المجتمع على قدرة الجماعات على السيطرة على أفرادها وسلوكهم تبعاً لمعايير الثقافة والقيم الاجتماعية الضرورية لثبات المجتمع وحفظ كيانه وتقوية الرابطة بين أفراده .

(هـ) يتمكن الفرد عن طريق الجماعة من اكتساب الميراث الثقافى الذى يمكنه من التفاعل تفاعلا إيجابياً مع أفراد مجتمعه . كما تساعد الجماعة الفرد على أن يعرف نفسه عن طريق المقارنة بغيره من الأفراد لتكوين فكرة سليمة عن نفسه .

(و) تساعد الجماعة الفرد على ممارسة أنواع النشاط التي يستغل فيها كفاياته ويكتشف كفايات أخرى.

الباب الثانى

الفصل الثالث

العلاقات الاجتماعية

مقـــدمة

- أنواع العلاقات .
- العلاقات العرضية .
- العلاقات الطفيلة .
- العلاقات العامة .
- العلاقات المتبادلة .
- العلاقات الاجتماعية وأنواعها .
- قياس العلاقات الاجتماعية .
- أنواع العلاقات التخطيطية الاجتماعية .
- الشروط التى يجب أن تتوافر فى الاختبار السوسيومترى .
- الاختبار السوسيومترى ومنهج تحليل التفاعل .
- مصفوفات العلاقات الاجتماعية .
- أهمية اللغة فى الاتصال الاجتماعى .
- العمليات والعلات الاجتماعية .
- التعاون .
- التنافس .
- الصراع .
- التكيف .
- التمثيل .
- العنصر النفسى فى العلافات الاجتماعية .

العلاقات الاجتماعية

مقـدمة :

من المعروف أنه يمـكن قيام علاقة اجتماعية بين فردين إذا كان وجود أحدهما ونشاطه يؤثر فى تصرفات الفرد الآخر فى حالاته النفسية ، وعلى هذا يمـكن قيام علاقة اجتماعية بين شريكين أو بين صديقين ، بل يمكن أن تقوم علاقة اجتماعية بين غريمين وتظهر العلاقة الاجتماعية فى كافة ألوان النشاط سواء نشاط العمل أو النشاط الترويحى أو النشاط الأسرى الخاص وما إلى ذلك . وقد أظهرت الملاحظة أن العلاقة الاجتماعية فى أبسط صورها أو فى أكثرها تعقيداً تتميز بثلاث خصائص هامة :

أولها أنها مركبة ، وثانيها أنها متعددة وثالثها أنها متشابكة .

وهذا التركيب والتعدد والتشابك لا يوجد فقط إذا كانت العلاقات قائمة بين عدد كبير من الأفراد ولـكنها تظهر حتى ولو كانت العلاقة قائمة بين شخصية فقط . وتبعاً لتعدد الأفراد يمكن أن تـكون العلاقة الاجتماعية مفردة أو جمعية أو مختلطة ، فهى مفردة عندما يكون كل طرف من طراف العلاقة فرد واحد ، ويعرف هذا النوع بالعلاقات الاجتماعية الأولية .

أما فى العلاقات الاجتماعية الجمعية فإن كل طرف من أطرفى العلاقة يكون مجموعة من الأفراد ، والمثال التقليدى للعلاقات الاجتماعية الجمعية هو فريق اليمين وفريق اليسار فى مجلس نيابى.وتعرف العلاقة القائمة بين هذين الفريقين فى المجلس النيابى وبين رئيس المجلس بالعلاقة الاجتماعية المختلطة .

والعلاقات الاجتماعية إما وقتية وإما مستمرة وإما دائمة . فالعلاقات الاجتماعية الوقتية تبدأ وتنتهى مع الحدث الذى يحقق هـذه العلاقة .

أما العلاقات الاجتماعية المستمرة فهى التى تتصف بكونها طويلة الأمد كما يغذيها من مشاعر وعواطف وانفعالات قد تكون سارة أو مؤلمة . فالعلاقة الاجتماعية بين البائع والمشترى مثلاً قد تكون مستمرة إذا تحقق للمشترى ما يرجوه من راحة وثقة من ناحية البائع .

وأخيراً فإن العلاقة الاجتماعية الدائمة تعتمد على عناصر لها صفة الثبات والاستقرار . هذا النوع الذى تدعمه عادة روابط الدم أو القومية أو الوطنية ، فروابط الأبوة والنبوة مثلاً تعتبر من أسباب العلاقات الاجتماعية الدائمة .

ويجدر بى أن أذكر التفرقة بين العلاقات الاجتماعية الإيجابية والعلاقات الاجتماعية السلبية . فالعلاقات الاجتماعية الإيجابية من امثلتها الصداقة والاتحاد القائم على الإخلاص ، وهنا تكون العلاقات الاجتماعية موحدة ومجمعة ، فى حين أن العلاقات الاجتماعية السلبية تقوم على عنصر الاختلاف وعدم التوافق ، ومن أمثلتها المعارضة أو القضايا أو الصراع ، ولهذا تعتبر العلاقات الاجتماعية السلبية ومحطمة .

ولهذا يمكن القول بأن العلاقات الاجتماعية الموجبة غاية فى ذاتها لأنها دليل القوة الاجتماعية ، بينما تعتبر العلاقات الاجتماعية من عوامل الهدم فى الحياة الإنسانية .

أنواع العلاقات[1]:

أولاً : العلاقات العرضية : يتصف هذا المستوى من العلاقات بخلوه من المؤثرات الثابتة المحدودة وتعتمد هذه العلاقات العابرة . ومن امثلتها

(١) علم النفس الاجتماعى : للدكتور فؤاد البهى السيد . الفصل الخامس من ص ٧٤ — ٧٥

الحشد الضخم من الناس الذى يسير فى الطريق العام ولا يكاد يحس أفراده بأية صلة ما تجمع بينهم وبين بعضهم بعضاً .

ثانياً : العلاقات الطفيلية : قوام هذا النوع من العلاقات اعتماد كل فرد على آخر إعتمالاً كلياً أو مايقرب من الإعتماد الكلى . ومن أمثلتها تطفل الأطفال على آبائهم ، والشحاذين على المحسنين واللصوص على ضحاياهم . وقد تكون هذه الصلة الطفيلية قريبة إلى النفس عزيزة عليها كعلاقة الآباء بأبنائهم .

ثالثاً : العلاقات العامة : ويبدو هذا المستوى فى كل علاقة عابرة لا تنطوى على حق لفرد أو واجب عليه ، وتقوم علاقات هذا النوع على بعض الاتجاهات النفسية ، ومن أمثلتها العلاقات التى تنشأ بين زملاء الرحلة خلال أحاديثهم العابرة وبين نزلاء الفندق الواحد حينما يتعاونون وبين رواد المقهى حينما يتناقشون .

رابعاً : العلاقات المتبادلة : يقوم هذا المستوى من العلاقات على بعض الاتجاهات النفسية المتبادلة التى تؤدى إلى المنفعة المشتركة ، وتتميز بنوع خاص من التفاهم والارتباط بين الأفراد . ومن أمثلتها علاقة الخادم برب البيت وعلاقة العامل بصاحب المصنع .

خامساً : العلاقات الاجتماعية : يبلغ مستوى العلاقات ذورته وغاية مرتقاه حينما يصل إلى المستوى الاجتماعى الصحيح والعلاقات الاجتماعية بأنواعها المختلفة هى موضوع دراسة علم النفس الاجتماعى وأنواعها :

١ — تأثر الفرد بفرد آخر : ومن أمثلة ذلك أن يخفى الطفل لعبته حينما يرى أخاه ، كأن تصاحب شخصاً مامن أقرانك ولا تميل إلى صحبة شخص آخر .

٢ — تأثر الفرد بالجماعة : عندما يهتف الفرد مع الجمهرة الثائرة صائحاً بحياة أو سقوط نظام ما ، وعندما يدفعه التنافس وهو يعمل مع رفاقه إلى أن يزيد من إنتاجه ليتفوق عليهم جميعاً ، فهو يسفر بذلك عن أثر الجماعة فى سلوكه وعن مدى تأثره هو بتلك العوامل الجماعية .

٣ — تأثر الجماعة بالفرد : تتأثر الجماعة بالفرد (وتؤثر فيه إلى حد ما) حينما تنقاد وراء زعيم مايدعو إلى فكرة خاصة ، وحينما تؤمن برسالة هذا الزعيم فتندفع وراءه لتحقيق هذه الأهداف وتلك المثل العليا .

٤ — تأثر الفرد بالثقافة وتأثيره فيها : الثقافة بمعناها الدقيق تشمل كل مقومات المجتمع من أنظمة اقتصادية وقوانين وأديان وفن وخلق وغير ذلك من المقومات . هذا وتختلف درجة تكامل هذه العناصر من مجتمع لآخر . وهى فى تكاملها تنحو نحو إنشاء قيم ومعايير واضحة الحدود قوية الآثار . وتؤثر تلك القيم والمعايير فى سلوك الفرد وفى حياة الجماعات وتتأثر بهما . والثقافة هى محصلة التفاعل القائم بين الفرد والمجتمع والبيئة . هى ثمرة علاقة الفرد بالفرد وبالزمن وبالمكان وبالكون .

٥ — شبكة العلاقات الاجتماعية : يمكن تمثيل علاقات الفرد بالفرد والفرد بالجماعة بشبكة من الخطوط تمتد بين أفراد الجماعة .

قياس العلاقات الاجتماعية[١]

يرجع تاريخ هذه الطريقة إلى عام ١٩٣٤ عندما نادى مورينو Morlno بأن من الممكن أن ندرس التكوين الاجتماعى لأى جماعة بمعرفة عدد

---

(١) الاختبارات والمقاييس العقلية : للدكتور محمد خليفة بركات .

العلاقات الموجبة والعلاقات السالبة بين أفراد هذه الجماعة ، وأن من الممكن دراسة مركز كل فرد فى الجماعة التى ينتمى إليها بتحليل علاقاته المتبادلة بباقى الأفراد .

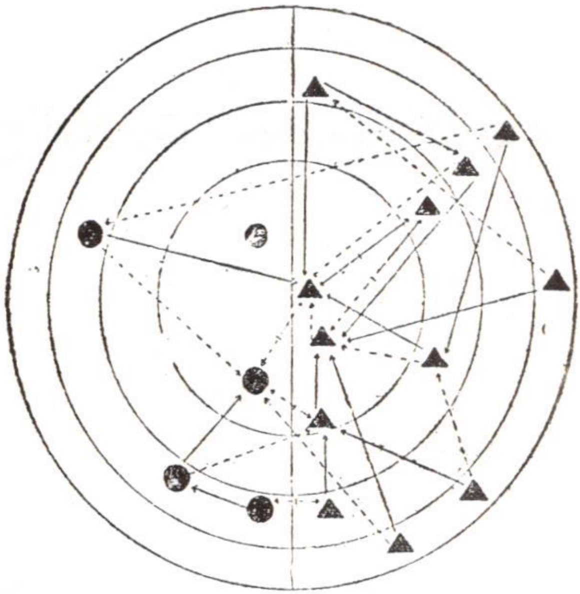
فإذا وجه لكل فرد من أفراد الجماعة سؤال مثل : أذكر اسم الزميل الذى تفضل أن يجلس بجوارك عند تناول الطعام . أو أذكر اسم الزميل الذى تختاره ليكون رئيساً لرحلة تقوم بها الجماعة . فإن الممكن بعد الحصول على الإجابات كلها وتحليلها أن نقف على العلاقات الاجتماعية التى تسود الجماعة ، وأن نعرف مافيها من تكتلات أو أحزاب ، وما فيها من علاقات التنافر أو التقارب ويمكن بعد ذلك معرفة أسباب هذه العلاقات عن طريق تحليل العوامل التى أدت إلى هذه الأنواع من التكوينات .

ومن الممكن أن يطبق هذا الاختبار على أنواع مختلفة من الجماعات بحسب الهدف الذى نرمى إليه . فمن الممكن تطبيقه لدراســـة العلاقات الاجتماعية بين تلاميذ أحد الفصول المدرسية فنسأل كل تلميذ مثلا : أى زملائك تحب أن يشترك معك فى الجزء العملى من المشروع الدراسى ؟ أو دراسة العلاقات بين تلميذات فصل للبنات الكبار فنسأل مثلا : أى زملائك تفضلين أن تلازمك عند العمل فى المهنة بعد انتهاء دراستك ؟

ومن الممكن تطبيق الطريقة ذاتها فى دراسة العلاقات السائدة بين العمال فى مصنع لمعرفة أى الأفراد يحظى بثقة زملائه ، وأيهم يعتبر مصدراً لمتاعبهم مثلا . كما أن الطريقة قد طبقت أيضاً فى دراسة جماعات القوات المحاربة فى الجيش لمعرفة أى الأفراد منهم يصلح لقيادتهم ، وأيهم يعتبر موضع كراهية الأغلبية . . إلى غير ذلك .

والطريقة التى تتبع عادة فى معالجة النتائج هى أن يعبر بالرسم التوضيحى

عن أفراد الجماعة بدوائر أو مثلثات صغيرة كما فى الشكل الآتى ، وأن يعبر عن العلاقات مثل القبول والحب وغيرها بخطوط وأسهم تشير إلى الفرد المفضل . وبعد تمثيل جميع الردود بالرسم نحصل على صورة كاملة للتفاعلات المؤثرة فى تكوين الجماعة ، ويسمى هذا الرسم التوضيحى (Socioqram) السوسيو جرام ، وليست هناك طريقة مقننة لرسم السوسيوجرام .



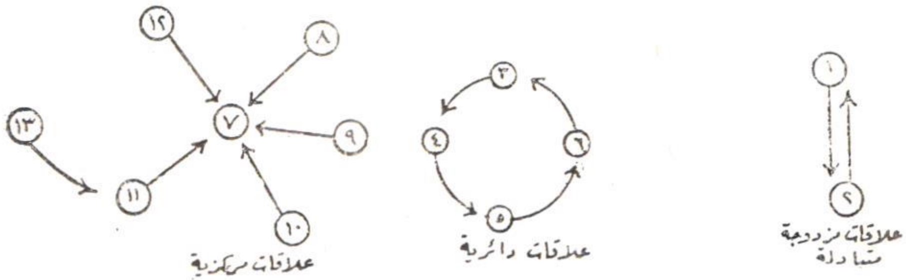
السوسيوجرام(١)

والرسم السابق يمثل إجابات مجموعة مكونة من ١٢ ولداً تمثلها مثلثات صغيرة ، ٤ بنات تمثلها دوائر صغيرة . وتدل الأسهم المرسومة بخطوط مستقيمة على الاختيار الأول للشخص الذى يفضل كجار عند تناول الطعام، أما الأسهم المرسومة بالنقط فتمثل الاختيار الثانى .

(١) مأخوذة من كتاب : الاختبارت والمقاييس العقلية للدكتور محمد خليفه بركات ص١٩١

وقد روعى فى تمثيل هذه النتائج بالرسم تقسيم الأفراد إلى أربع مجموعات بحسب عدد مرات وقوع الاختيار عليهم ، حيث نجد أربعة من الأولاد فى الدائرة الخارجية وهم من لم يخترهم أحد ، وحيث نجد بنتاً وثلاثة أولاد فى الدائرة الداخلية وهم من اختارهم عدد كبير من الزملاء ، وأقرب هؤلاء إلى المركز هو الذى حصل على أكبر عدد من الأصوات ، ويعتبر هذا أشبه بالنجم فى الفصل .

أنواع العلاقات التخطيطية الاجتماعية



(ا) علاقات مزدوجة متبادلة : وتبدو فى التبادل المزدوج القائم بين فردين كمثل (١ ، ٢) ولا شك أن انتشار هذا النوع من العلاقات يؤدى إلى انعدام التماسك الداخلى للجماعة ، وتكثر هذه العلاقات فى المراحل الأولى من النمو الاجتماعى للأطفال .

(ب) علاقات مركزية : وتبدو فى اختيار الجماعة لفرد واحد منها كمثل اتجاه علاقات ٨ ، ٩ ، ١٠ ، ١١ ، ١٢ نحو ٧ وتسفر هذه العلاقات عن زعامة ٧ .

(حـ) علاقات متتابعة : وتبدو فى تواتر اختيار الأفراد كمثل ١٣ ، ١١ ، ٧ ويساعد هذا التتابع على انتشار الإشاعات بسرعة داخل الجماعة . فنجد ١٣ ينقل أخباره إلى ١١ وهذا ينقلها بدوره إلى ٧ وهكذا يستمر سريان الإشاعة .

(د) علاقات دائرية : وهى كالمتتابعة ، تبدأ من فرد إلى فرد آخر ، لكنها تختلف عن المتتابعة فى أنها تعود ثانية لنفس الفرد الذى منه بدأت كمثل ٥ ، ٦ ، ٣ ، ٤ ، ٥ ولذلك فهى قد تساعد على قياس نسبة المبالغات التى يمتصها الخبر من الأفراد وهو يستطرد فى انتشاره . ذلك لأن مصدر الاشاعة يصبح بعد إنتشارها هدفاً لها فتصل إلى أسماعه بعد اكتمال دورتها.

(هـ) علاقات منفردة : وتبدو فى فشل الفرد فى اجتذاب الآخرين نحوه فى أية صورة كانت كمثل ٨ ، ٩ ، ١٠ ، ١٢ ، ١٣ . وهؤلاء أفراد يعيشون على هامش الجماعة ، يختارون الآخرين ولا يختارهم أو يرغب فيهم أحد . وهم لذلك يسفرون عن قصور ونقص فى التكيف الاجتماعى . وقد يؤدى هذا الفشل إلى لون خاص من ألوان الجنوح .

الشروط التى يجب أن تتوافر فى الاختبار السوسيومترى :[1]

الاختبار السوسيومترى ـ كما ذكرت سابقاً ـ أداة لتقدير التجاذب والتنافر داخل جماعة معينة . وهو يشمل عادة كل أعضاء الجماعة . فيطلب

(١) الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : للدكتور رشدى فام منصور وآخـرين . الفصل الثالث عشر .

من كل منهم أن يختار — على انفراد — عدداً من الأشخاص الآخرين فى الجماعة ، الذين يود أن يشاركهم فى نشاط معين ، وعدداً من الأشخاص الذين لا يود أن يشاركهم فى هذا النشاط . وأهم الشروط التى يتطلبها مورينو عادة فى الاختبار السوسيومترى هى :

١ — توضيح حدود الجماعة : فيجب أن يفهم الأشخاص طبيعة الجماعة .

٢ — السماح للأشخاص باختيار أو نبذ عدد غير محدود من الأشخاص كما يشاءون .

٣ — تحديد محل الاختيار أو النبذ ، أى تحديد النشاط الذى يود الشخص أن يشارك أو لا يشارك فيه الأشخاص الآخرين ، كما يجب أن يكون هذا النشاط ذا معنى ودلالة بالنسبة للأشخاص .

٤ — استخدام نتائج الاختبار السوسيومترى فى إعادة بناء الجماعة . فيجب أن يعرف الأشخاص أن اختياراتهم الإيجابية أو السلبية سوف تلعب دوراً هاماً فى تحديد الأشخاص الذين يشاركونهم فى النشاط المعين .

٥ — كفالة السرية التامة فى الاختيار .

٦ — ملاءمة الأسئلة المستخدمة لمستوى فهم أعضاء الجماعة . وتكون طريقة الاستبيان (الاستفتاء) عادة مناسبة للراشدين وللأطفال الكبار ، بينما يكتفى فى حالة الأطفال الصغار الذين يجدون صعوبة فى الكتابة بالتعبير الشفهى عن اختياراتهم . أما بالنسبة للأطفال الصغار جداً ، والذين يعجزون عن التفاعل اللغوى بدرجة مناسبة ، فإن الأسئلة السوسيومترية قد تكون عديمة المعنى بالنسبة لهم ، وقد يكون من الأجدى استخدام وسائل أخرى مثل الملاحظة .

الاختبار السوسيومترى ومنهج تحليل التفاعل :

تعتبر سوسيومترية مورينو محاولة للكشف عن شبكة العلاقات بين الأفراد داخل الجماعة ، وقياسها . فبدلا من النظر إلى الجماعة على أنها تمثل قوة مفردة ، يحاول المنهج السوسيومترى الكشف عن الروابط بين الأعضاء ورسم بناء الجماعة على أساس هذه الروابط .

ونلاحظ أن إحدى النتائج التى أدت إليها سوسيومترية مورينو هى ارجاعها دراسة العمليات الجماعية إلى الأساس الفردى . فبدلا من النظر إلى الجماعة نظرة سوسيولوجية (اجتماعية) خارجية كما لو كانت وحدة كلية ، نجد أن منهج مورينو يؤدى بالباحث إلى النظر إلى الجماعة من زاوية عضو الجماعة . وهذا يؤدى حتما إلى الاهتمام بالطريقة التى ينظر بها الفرد إلى الجماعة ، كما أنه نظراً لأن صورة الجماعة هى علاقات بين أفراد ، فإن ذلك يؤدى أيضاً إلى الاهتمام بدراسة الأدوار فى الجماعات وأنماط التفاعلات بين الأعضاء .

مصفوفات العلاقات الاجتماعية

يقترح الدكتور فؤاد البهى السيد فى كتابه (علم النفس الاجتماعى) طريقة جديدة فى القياس الاجتماعى تعتمد فى جوهرها على رصد اختيار الأفراد بعضهم لبعض فى مصفوفة خاصة توضح هذا الاختيار . وتتكون المصفوفة من سطور رأسية طولية وسطور أخرى أفقية مستعرضة . ويوضح السطر الرأسى الأول الأرقام التى تدل على الأفراد . ويوضح السطر الأفقى الأول أرقام الاختيار . وتدل المربعات التى تتكون من تقاطع السطور الرأسية والأفقيه على توزيع الاختيار . وتدل أرقام السطر الأفقى الأخير على مجموع الأفراد الذين اختاروا فرداً ما .

ويتكون البناء الداخلي لمصفوفة العلاقات الاجتماعية من مربعات شاغرة ومربعات أخرى تحمل رقم ١ . أما الشاغرة فلا تدل على أية علاقة مباشرة قائمة والمربعات الداخلية التي تحمل رقم ١ فتدل على اختيار فرد لفرد آخر . فالمربع الناشىء من تقاطع رقم ٢ الرأسي ورقم ٥ الأفقي يدل على اختيار ٢ لـ ٥ .

	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠	١١	١٢	١٣	١٤	١٥
١								١							
٢					١										
٣								١							
٤								١							
٥												١			
٦									١						
٧										١					
٨										١					
٩															
١٠		١													
١١													١		
١٢										١					
١٣								١							
١٤								١							
١٥										١					
مج	٠	١	٠	٠	١	١	٠	٥	١	٤	٠	١	١	٠	٠

مصفوفة العلاقات الاجتماعية (١)

(١) علم النفس الاجتماعي : للدكتور فؤاد البهي السيد . ص ١٧٩ . الطبعة الأولى ١٩٥٤

وتمتاز هذه المصفوفة عن التخطيط الاجتماعى فى أنها :

١ — أسرع عن التخطيط فى رصد العلاقات الاجتماعية .

٢ — تصلح لرصد استجابات الجماعات الكبيرة .

٣ — تلخص العلاقات فى صورة رياضية تصلح للتحليل الدقيق .

أهمية اللغة فى الاتصال الاجتماعى :

١ — اللغة عامل قوى فى نشوء وتعديل السلوك الاجتماعى ، وهى وسيلة فعالة فى تبادل المعرفه وفى توثيق أوامر الصلة الاجتماعية . وهى الوسيلة الأساسية فى الإفصاح عن كل علاقة اجتماعية قائمة عند الإنسان فى جميع مراحل نموه .

٢ — ومما هو جدير بالذكر أن صلتنا الاجتماعية بالناس — وتأثرنا بهم وتأثيرنا فيهم — لا تعتمد على اللغة اللفظية وحدها بل تستمد مقوماتها مما نلاحظه على أوجه الناس من تعبيرات مختلفة تفصح عن حالاتهم المزاجية العاطفية ، ومما ندركه من إشارات اليدين وإيماء الرأس ، هذا وقد تجتمع هذه الأمور جميعاً حينما يخاطب الناس بعضهم بعضاً .

٣ — الحوار وهو إحدى صور اللغة اللفظية — مظهر واضح للدافع الإنسانى لحب التجمع . والصمت يلقى عادة فى روع الناس لوناً من ألوان الفزع والخوف .

ويهدف الحوار وهو فى أبسط صوره إلى مجرد التآلف الاجتماعى وبذلك تبدو لغته سهلة فياضة ، ومثل ذلك الأحاديث العابرة التى تنشأ أحياناً بين زملاء الرحلة فإنها عادة تتناول أموراً عارضة كالاستفسار عن الصحة ، والتعليق على حالة الجو ، وتأكيد بعض البديهات التى لا يحتاج إلى تأكيد .

هذه الأحاديث لا تهدف إلى المعرفة أو الإيضاح وإنما تهدف إلى الألفة والائتناس .

٤ — تنشأ لغة الطفل أو ما تنشأ على أنها لغة غير لفظية ، تعتمد فى جوهرها على الصياح والإشارات البدنية المختلفة ثم تتطور إلى لغة لفظية قوامها كلمات خاصة يلتقطها الطفل من بيئته المباشرة .

ولعل أهم المثيرات التى تستحث الطفل على الحوار اللفظى هى رغبته الملحة فى استكشاف بيئته . وفى أن يتصل بها اتصالا اجتماعياً ، وفى معرفة بعض المعلومات عن نفسه وعن الأفراد المحيطين به ، وفى أن يعبر عن حاجاته ومطالبه وفى أن يكشف للآخرين عن أفكاره وآرائه وخوالج نفسه .

هذا وتختلف أحاديث الأفراد باختلاف أعمارهم وباختلاف حظهم من النضج الاجتماعى ، وتختلف أحاديث الذكور عن أحاديث الإناث فى كنه الموضوع ومادته وفى أهدافه وأغراضه .

العمليات والعلاقات الاجتماعية

لا يعيش الأفراد فى المجتمع منعزلين متباعدين منفردين ولكنهم يرتبطون بعلاقات وروابط لا حصر لها تنشأ من طبيعة اجتماعهم ومن تفاعل رغباتهم ومن احتكاك بعضهم بالبعض الآخر . وهذا التفاعل والاحتكاك عبارة عن عمليات اجتماعية تقوم بين الأفراد فى المجتمع . وتنطوى كل عملية اجتماعية Social Process على تقرير طائفة من العلاقات والروابط التى يخضع لها الأفراد . **فالعملية الاجتماعية ، إذن ، أوسع نطاقاً من العلاقة الاجتماعية Social Relation بيد أن بعض المفكرين لا يفرقون بينهما من حيث أن العلاقات هى نتيجة مباشرة للتفاعلات أو العمليات الإجتماعية .**

وتختلف العمليات والعلاقات الاجتماعية فى طبيعتها : فنها ماهو مباشر مثل العمليات الاجتماعية التى تقوم بين الرجل والمرأة فى محيط الأسرة ، وبين العامل وصاحب العمل فى محيط المصنع . ومنها ما هو غير مباشر مثل العلاقات التى تربط المنتج بالمستهلك والفرد بالدولة ، وصاحب المصنع بالسوق الدولية . ومن العمليات ما يؤدى إلى التجمع وهى التى تسمى بالعمليات المجمعة Associativa Process مثل التعاون والإخاء والزواج والسلام وما إليها . ومنها ما يؤدى إلى التنافر والانحلال وهى التى تسمى بالعمليات المنفرة والمفككة Dissociative process مثل الصراع والكراهية والطلاق والحرب وما إليها . وسأقتصر على التعريف بأهم العمليات الاجتماعية وأقواها شأناً فى استقرار حياة المجتمع وإرساء العلاقات بين الأفراد إرساء سليما .

التعاون Cooperation : التعاون عملية اجتماعية يرجع الفضل فى ترويض الأفراد عليها إلى الأسرة أولا ثم إلى البيئة الخارجية ، لأن وحدة المصالح ووحدة الأهداف تؤدى بالأفراد إلى التعاون لتحقيق المصلحة المشتركة والخير العام . ويذهب بعض علماء النفس إلى أن التعاون ولو أنه عملية اجتماعية ، غير أنه يستجيب مع بعض الدوافع الفطرية الكامنة فى الطبائع الإنسانية . وأثبت « آدم سمث » أن الإنسان ولو أنه مسير بدوافع المصلحة الشخصية ، غير أن النظام الطبيعى يوحى إليه بتحقيق مصلحة الآخرين وهو بصدد تحقيق مصلحته .

وحيث يهدف الأفراد إلى غرض مشترك يسمى ذلك تعاوناً ، أى أن التعاون هو العمل المشترك لتحقيق غرض ذاتى ، وفى هذه الحالة يؤدى المتعاونون عملا واحداً ويحققون غرضاً مشتركاً كما يتوفر جمع من العمال

على رفع حمل من الأثقال أو هدم منزل أو حفر ترعة أو تعبيد طريق . وقد يحدث أن يؤدى كل واحد من المتعاونين عملا خاصاً يختلف عن عمل زميله ولكن هذه الأعمال الجزئية تتجه فى مجموعها إلى غرض واحد وتتركز نحو موضوع مشترك كما يتعاون البناء والنجار والحداد والشغالة فى بناء منزل . فبالرغم من أن عمل كل منهم يختلف عن عمل الآخر ، غير أن هذه الأعمال فى مجموعها تتجه نحو التكامل ونحو وحدة القصد ، أما التعارض أو التنافر فيرجع إلى تناقض المصالح وتضارب الرغبات والأهداف وتشابك الأعمال والوظائف .

ويختلف التعاون من حيث النطاق ، فقد يكون مقصوراً على أفراد جماعة أو مصنع أو بيئة محلية ، وقد يتسع نطاقه فيشمل إقليما أو عدة دول وأقاليم. هذا وتقاس قوة الجماعة وسلامة بنيانها ودقة نظمها وأوضاعها بمبلغ تعاون أفرادها وتضامنهم على تحقيق المصالح العامة والخير المشترك . لأن عدم التعاون أبلغ دليل على تشتيت القوى وتفتيت الجهد وعدم وجود أهداف واضحة مرسومة وعدم تماثل مجهودات الأفراد وتكامل وحدة مجتمعهم .

التنافس : Competition التنافس عمليـــة اجتماعيـة منشطة للقوى والإمكانيات الإنسانية مادام فى الحدود المعقولة ، أما إذا خرج عن حدوده انقلب إلى صراع . وهو يتولد عادة من التعاون ، لأن هذه العملية هى محل التنافس ومبعثه . فقد يكشف ميدان العمل بعض القدرات والمميزات الخاصة ، ويستطيع الفرد بفضل ذلك أن يضع نفسه بالنسبة للآخرين من حيث الكفاءة والاستعداد وحسن التقدير ، ومن ثم ينشأ التنافس بين الأفراد فى حدود كل جماعة أياً كان نطاقها . وهو عملية محببة لنفوس الأفراد فى مختلف ميادين النشاط الاجتماعى : فى الأسرة بين الأشقاء

وذوى القربى ، وفى المدرسة بين الطلاب ، وفى الفرق الرياضية بين أبطالها ، وفى شئون الاقتصاد بين المنتجين والمستوردين والمصدرين ، وفى السياسة بين الأحزاب والهيئات لاستمالة الجماهير والتأثير فيها رغبة فى الوصول إلى كراسى الحكم . لأن هذه العملية - فى كل مظاهر الحياة الاجتماعية - تؤدى إلى اطلاق القوى الكامنة ومحاولة استغلالها فى أرقى صورة وأكمل مظهر .

ولكى يؤدى التنافس وظيفته الاجتماعية يجب أن يكون بين قوتين متعادلتين . لأن عدم تكافؤ المتنافسين يؤدى إلى انتصار الأقوى فى ميدان المنافسة وانهزام الطرف الضعيف . وهذه الهزيمة تفل من قوته وتقضى على روحه المعنوية ، فيخسر المجتمع بذلك عضواً نافعاً ذهب ضحية المنافسة غير المشروعة .

وثمة نقطة يجدر الإشارة إليها وهى أن (الوضع الثقافى) للمجتمع هو الذى يحدد اتجاه التعاون والتنافس ، وهو الذى يعين الأغراض التى يتجه إليها الأفراد بصددهما . وكما كانت المجتمعات مختلفة فى مبلغ ثقافتها ، فإنها تختلف كذلك فى مظاهر نشاطها التعاونى والتنافسى . ففى أمريكا مثلا نجد أن التنافس على أشده لجمع الثروات وأن الأسر تتفاخر بمبلغ ماتجمعه من ثروة ومن العار أن يموت الشخص فقيراً ، بينما نجد أن أفراد قبائل داكوتا (من الهنود الحمر القدامى) كانوا يتنافسون فى إنفاق ثرواتهم ومن العار أو يموت الواحد منهم غنياً .

فالمجتمع على هذا النحو ، هو الذى يدفع بأفراده إلى التعاون أو التنافس وفقاً للأهداف والاتجاهات التى يصطلح عليها .

الصراع : Conflict الصراع من أخطر العمليات الاجتماعية لأنه يعبر عن نضال القوى الاجتماعية ومبلغ تصادمها وهو المظهر المتطرف للمنافسة الحرة . فقد يحدث فى كثير من الظروف أن تخرج المنافسة عن طبيعتها بأن يقذف المتنافسون فى ميدان المنافسة بكل مافى جعبهم من قوى وإمكانيات ، يغالبهم التحدى وتسيرهم الأهواء الجامحة ويحكمهم مبدأ تنازع البقاء ، والبقاء للأقوى والأصلح . وغنى عن البيان أن المجتمعات فى هذا المجال تخسر قسطاً غير يسير من الطاقة الانسانية نتيجة هذا الغلو والاسراف والتمسك بالأطراف المتناقضة .

ومظاهر الصراع كثيرة فقد يكون بين شخصية أو بين جماعتين أو بين طبقتين ، كما يحدث عادة بين طبقات العمال والرأسماليين ، وبين الفلاحين وأصحاب الاقطاعيات ، وبين الأشراف والنبلاء ورجال البلاط ، وقد يتسع نطاقه فيقوم بين الشعوب والدول — وقد يكون الصراع بصفة مباشرة ووجهاً لوجه ، وقد ينمو فى الخفاء ويتخذ مظاهر غير مشروعة كالقتل والاغتيال وحبك الدسائس والمؤامرات — ويقوم الصراع كذلك فى مختلف مظاهر الحياة الاجتماعية : فى الاقتصاد والسياسة واللغة والدين والمعايير الأخلاقية والفنية .

وإذا كان الصراع بين قوتين متكافئتين ، فإنه ينتهى عادة إلى التعاون بينهما . لأن كل منهما يسأم من استمرار فترة المنافسة ولا يستسيغ الخسائر التى يستهدف لها من جرائها ، فتكون النتيجة تقارب وجهات النظر وإمكان الوصول إلى حلول وسطى . أما إذا كان الصراع بين قوتين غير متكافئتين فإن النصر يكون حليف الأقوى والأقدر على الكفاح . ولن يستطيع الأضعف والأقل شأناً الاستمرار فى حلبة المصارعة فلا بد أن تلحقة الهزيمة ويولى الأدبار وينتهى الصراع بسيادة الأقوى وخضوع

الأضعف . وهذه الظاهرة ملموسة بوضوح فى مختلف مظاهر الصراع بين القوى غير المتكافئة سواء كان المتصارعون أفراداً أو هيئات وجماعات أو دولا وشعوباً . وكثيراً ما يحدث الصراع بين الدول ويؤدى مثل هذا الصراع عادة إلى تقوية النظم الداخلية فى كل منها واستقرار الأمور واستتباب الأمن . لأن ما يحفظه أفراد كل دولة نحو الأخرى من عداء وقطيعة ، يؤدى إلى تضامنهم ووحدتهم لدرء الخطر المشترك .

التكيف : Accomodation التكيف عملية اجتماعية على جانب كبير من الأهمية ، ومؤداها أن يتكيف الإنسان بالبيئة الاجتماعية التى يعيش فيها ويصبح قطعة منها وعنصراً منسجماً مع عناصرها . فلا يشعر بوطأة نظمها ولا يضيق ذرعاً بأوضاعها ، بل ترسب هذه النظم والأوضاع فى تكوينه وتصبح من أهم مقومات شخصيته ، ومن أعز ما يحرص عليه . وتقوم الأسرة بهذه العملية منذ نشأة الطفل فتأخذه بألوان التربية التى تؤدى إلى تكيفه بالأنماط الثقافية التى تحيط به . ويجب أن نفرق فى حياة الطفل بين التكيف الفيزيقى والتكيف الثقافى Acalturuion . فالأول وظيفته ترويض أعضاء الطفل وتكوينه الجسمانى على التكيف بظروف البيئة الجغرافية والمناخية أما الثانى فوظيفته تدريب الطفل على إيلاف البيئة الاجتماعية التى يعيش فيها .

التمثيل : Assiomilation التمثيل هو النتيجة التى تنتهى إليها عمليتا (الصراع والتكيف) وبمقتضى هذه العملية تتلاشى الاختلافات ، وتتوحد مواقف الأفراد ، وتتحقق وحدتهم . أى أنه بمقتضاها تصبح الجماعات غير المتماثلة ، متماثلة وتصبح الأغراض والأهداف والمصالح الذاتية (Identical) بالنسبة للجميع . فيشتركون جميعاً فى مشاعر واحدة ، وتجارب واحدة وتاريخ

واحد . أى أنهم يتجسدون حياة ثقافية واحدة . ويبدو التمثيل واضحاً فى المظاهر الثقافية . فقد كان المهاجرون إلى أمريكا مثلاً يصادفون مشقة بالغة فى تكيفهم بالبيئة الثقافية وكانوا يشعرون بشىء من الصراع بين تراثهم الثقافى وبين العادات الشعبية والأمريكية وأساليب العوام ، ولكن تحت تأثير ظروف البيئة والظروف الاجتماعية التى تدفع بهم إلى الاختلاط والامتزاج أمكن لهؤلاء المهاجرين بالتدريج أن (يتأمركوا) أى يتمثلوا الثقافة الأمريكية ومظاهرها الحضارية وأصبحوا أمريكيين .

ولما كانت عملية التمثيل عملية اجتماعية فهى لا تكون مقصورة على النواحى المتعلقة بالتراث الثقافى ، بل تسيطر على مختلف مظاهر الحياة الاجتماعية . فالزوج والزوجة مثلاً يبدآن حياتهما الزوجية وهما غير متماثلين فى طباعهما وتصرفهما وسلوكهما الخاص . وبعد فترة قد تطول أو تقصر يتم تماثلها ويتحقق بينهما التفاهم التام وتتحد مواقفهما بصدد الأمور التى تعن لهما ، وإذا تعذر تحقق التمثيل بينهما تعذر أن تقوم بينهما حياة زوجية موفقة .

العنصر النفسى فى العلاقات الاجتماعية

يعطى كولى Cooley (١) أهمية كبرى للعنصر النفسى الروحى فى العلاقات الاجتماعية ، فهو يعتبر التجاذب الروحى أساساً للصلات الاجتماعية . فالوجود البيولوجى أو البشرى لا يعنى مطلقاً وجود علاقات اجتماعية أو قيام مجتمع إذا لم تكن هناك صلات نفسية تعتمد على قيم روحية خلقية تؤهل الأفراد للقيام بعمل موحد بفضل الثقة المشتركة والإدرك المتجاربة والتشابه فى الخبرات والتماثل فى فهم القيم .

(1) Cooley; Charles H.; Social Oryanization; Chapters;29,30,31,32,

ويقسم كولى العلاقات إلى قسمين رئيسين :

العلاقات الأولية المباشرة Primary وتمتاز بالخصائص الآتية :

(ا) أن تكون علاقات مباشرة أى وجهاً لوجه بين أعضائها .

(ب) أن تكون دائمة مستمرة نسبياً .

(ج) أن تكون تلقائية خالصة وطبيعية بالسليقة بدون كلفة أو تصنع.

(د) أن تشمل عدداً محدودا من الأفراد .

(ه) أن تكون بين أفراد لا تربطهم رابطة التخصص المهنى أو الترابط المصلحى المحض .

وتتحقق هذه العلاقات الأولية فى الأسرة وفى الجوار وفى جماعات الأصدقاء والزملاء والندماء وتعتبر البؤرة الأولى لتكوين الطبقة الاجتماعية ويحدث نتيجة هذه العلاقات المباشرة اندماج كلى بين الأعضاء واتحاد بين مشاعر الأفراد فيجد الفرد نفسه جزءاً لا يتجزء من المجموع . ولعل خير ما توصف به هذه الجماعات كلمة (نحن) لأنها تتضمن ترابطاً وتعاوناً وجذباً روحياً وتعارفاً متبادلاً للوضعية الاجتماعية ، وبمقتضاها يعيش الفرد فى شعور الآخرين أو فى الوجدان الجماعى بعد أن يكون قد تأكدت ذاتيته ضمن نظام من القيم والمعايير الجماعية المشتركة .

أما القسم الثانى من العلاقات فيشمل العلاقات غير المباشرة بين الأفراد الذين تنتظمهم مؤسسة أو هيئة أو طبقة أو مجتمع ، ومثل هذه التجمعات يطلق عليها Cooley مجتمعات ثانوية Secondary من حيث أن التأثير بين أفرادها ليس تأثيراً تلقائياً أو مباشراً وإنما هى تأثير أنشىء إنشاء بطريق غير مباشر بحكم القواعد الموضوعة والنظم القائمة فى الجماعات التى يلحق

بها الأفراد كأعضاء وبحكم العمل على تنظيم علاقاتهم وفق النظم التي تحدد واجباتهم وحقوقهم .

ومن أهم أنصار هذا الاتجاه النفسي العالم الأمريكي[1] W.I.Thomas ، فقد أرجع الصلات الاجتماعية إلى الرغبات الحيوية التي تتكون نتيجة تفاعل الشهوات ، والأرجاع الأصلية (الخوف والغضب والحب والفرح) وهذه الرغبات تعتبر عامة ومشتركة بين أفراد الجماعات الإنسانية وتتمثل في أربع :

١ — الرغبة في اكتشاف خبرة جديدة · New Experience

٢ — الرغبة في الطمأنينة الخاصة والعامة . Security

٣ — الرغبة في الرجع لمواقف الآخرين · Respsonse

٤ — الرغبة في إثبات الذات Recoynition والاعتراف بوجــــودها من الآخرين .

وهذه الرغبات ليست مجرد مواقف طارئة أو مؤقتة . وإنما هي ميول أساسية ، تنبثق من طبيعة الإنسان الحيوية وهي مرتبطة بالحياة الاجتماعية

(ا) ويرى توماس أن الرغبة في اكتساب خبرة جديدة ، تساعد على عملية تكيف الفرد بمحيطه الطبيعي وبيئته الاجتماعية .

(ب) أما الرغبة في الطمأنينة فتعتمد على الخوف والحذر من مواقف الآخرين ، فيحاول الفرد أن يصعب أفعاله في قوالب رتيبة مقبولة ومألوفة

---

(1) W.I.Thomas, Source Book For Social Origins. Chicaqr Press 1609 .

بالنسبة لمجتمعه وهذا هو أساس تدعيم العرف والعادات والتقاليد . فالعمل وفق قوانين المجتمع يكسبه الطمأنينة وضمان حريته .

(ج) وتعتمد الرغبة فى الرجع على عاطفة الحب ، وتعبر عن نفسها فى الفرد للأفصاح عن تقديره وشعوره نحو الآخرين ، وهو ما يقابل المشاركة الوجدانية .

(د) وأخيراً فإن الرغبة فى إثبات الذات وتحقيق اعتراف الآخرين بهذا الوجود تقوى فى الأفراد الكفاح والصراع من أجل الحصول على مراكز ومكانات ومستويات .

الفصل الرابع

عملية التطبيع الاجتماعى

مقدمة

- تعريف عملية التطبيع .
- أهمية التفاعل الاجتماعى فى التطبيع .
- الدور الاجتماعى كجزء من عملية التطبيع .
- مراحل عملية التطبيع .
- المراحل الذاتية .
- المرحلة المطلقة .
- مرحلة التعامل المشترك بين الطفل وبين الأفراد الآخرين .
- أهمية اللغة فى التطبيع .
- الذات والشخصية نتاج اجتماعى .
- الثقافة وعملية التطبيع .
- الأسرة وثقافة المجتمع .
- نماذج الثقافة والقيم والمعايير الاجتماعية .
- ثقافة عامة .
- ثقافة مذهبية .
- ثقافة جماعية .
- ثقافة تنظيمية .

عملية التطبيع الاجتماعى

Socializalion Process

مقـدمة :

تعتبر عملية التنشئة الاجتماعية من أولى العمليات الاجتماعية ومن أخطرها شأناً فى حياة الفرد لأنها الدعامة الأولى التى ترتكز عليها مقومات شخصيته . وتبدأ هذه العملية منذ ولادة الطفل ، ولأنه فى مراحل حياته الأولى لا يعدو أن يكون كتلة من الدوافع والاستعدادات ؛ ثم تتولاه الأسرة بالترويض على أن يكون كائناً اجتماعياً مواطناً فاضلاً ، فتعلمه لغة الجماعة وعاداتها وعرفها وتقاليدها ، وتكمل الجماعات الأخرى (حلقات اللعب ، الزمالة المدرسية ، والجمعيات والهيئات) وظيفة الأسرة فى تنشئة الأفراد .

ويختلف الأفراد فى مبلغ قابليتهم للاندماج فى حياة الجماعة باختلاف التربية التى يتلقونها عن الأسرة وعن الجماعات التى تحيط بهم فى نشأتهم الأولى . وهذا يفسر لنا أن بعض الأطفال ينشأون اجتماعيين Social وبعضهم غير اجتماعيين . Anliscial

ونلاحظ أن الطفل الإنسانى يكون عند الميلاد عاجزاً تمام العجز . بل هو يعتبر فى الواقع عجز الكائنات الحية جميعاً ، ولكن عجزه هذا تعوضه إمكانيات هائلة لا يدانيه فيها حيوان آخر . وعجز الوليد الإنسانى وضعفه يجعله يعتمد كل الاعتماد على الأفراد الذين يحيطون به وينشئونه . ومدة الاعتماد على الغير — مدة الطفولة عند الإنسان — أطول كثيراً منها عند سائر الحيوان ، ولذا فإنه الجو الاجتماعى الذى يحيط بالطفل منذ نشأته

ذو أهمية بالغة فى صياغة شخصيته وتوجيه نموها ، ولا أعنى بهذا أن الخصائص البيولوجية التى يولد بها الطفل ليست ذات أهمية فى تكوين شخصيته وتمييزها عن غيرها من الشخصيات ولكن تتوقف أهمية هذه الخصائص إلى حد كبير على نظرة المجتمع لها وتأثره بها ، وما يترتب على هذا من معاملة خاصة يلقاها الطفل نتيجة لذلك .

وخلاصة القول أن عملية التنشئة الاجتماعية أو التطبيع الاجتماعى للطفل فى غاية الأهمية بالنسبة لتكوين شخصيته وتكوين ذاته . وتتوقف هذه العملية على عادات المجتمع وتقاليده والإتجاهات الفكرية السائدة فيه وعلى العرف والقانون والمعايير الخلقية والاجتماعية والعقيدة وأنماط السلوك المختلفة ، أى على ثقافة المجتمع .

ما المقصود من عمليه التطبيع الاجتماعى ؟

« عملية التطبيع الاجتماعى هى عملية تشكيل أفراد إنسانيين ليندمجوا فى الأطار العام للجماعة التى ولدوا فيها ويصبحوا أفراداً متكيفين مع هذه الجماعة وأنماطها وقيمها » .

فالطفل وحدة بيولوجية تكون جزءاً متكاملاً مع وحدة أكبر منها هى وحدة البيئة ، والجانب الاجتماعى هو أهم جوانب البيئة فى حياة الإنسان وفى تكوين شخصيته . فى مبدأ الأمر يعتمد الطفل اعتماداً كلياً على الكبار فى تربيته وتعليمه وتوجيه سلوكه تدريجياً كى يعنى بنفسه ويتشرب عادات وتقاليد مجتمعه ويتكيف لثقافته .

والتغيرات التى تحدث للطفل منذ أن يولد حتى يتخذ له مكاناً مميزاً بين الكبار الناضجين هى فى أساسها عملية التطبيع الاجتماعى ، والطفل عندما يمر

بعملية التطبيع الاجتماعي يؤثر بعد ذلك في تطبيع الآخرين . وتتمشى مع عملية التطبع الاجتماعي عملية أخرى مهمة للمجتمع وهو أن الفرد يصبح حاملا للثقافة أي لطابع معين في الحضارة .

لا بد من وجود التفاعل الاجتماعي حتى تحدث عملية التطبيع :[1]

يقدم المجتمع عدداً قليلا من الأفراد يلاحظونه ويسلكون نحوه بطرق معينة . ويبدأ الطفل في ملاحظة هؤلاء الأفراد وفي الاستجابة لهم في الوقت الذي يلحظونه هم ويستجيبون له ، وبهذا يبدأ في تغيير نفسه تدريجياً حتى يشترك في هذا المجتمع وحتى يكتسب في نفس الوقت شخصية مميزة له

وهذه العملية التي يلاحظ فيها الطفل الآخرين ويستجيب لهم في نفس الوقت الذي يلاحظونه هم ويستجيبون له تعرف بالتفاعل الاجتماعي .

ويتضمن مفهوم التفاعل الاجتماعي إذن الاستجابة الفعالة التي ينتج عنها التعلم ، والتعلم يمثل التغير الذي يحدث للكائن الحي نتيجة الاستجابة أو الاستجابات التي يقوم بها ، أوكما يرى جيلفورد التعلم عبارة عن أي تغير في السلوك ناتج عن إستثارة فالتفاعل الاجتماعي يصحبه دائماً تعلم ، وباختلاف أنواع التفاعل الاجتماعي وميادينه تختلف أيضاً أنواع التعلم وميادينه . فما يقوم به الفرد من عمل ماهو إلا استجابة .

تتضمن عملية التفاعل الاجتماعي عملية تأثير وتأثر ، فهو يؤثر في غيره بحيث يستدعي استجابات معينة وهو يستجيب لغيره نتيجة سلوكهم نحوه .

---

(١) الأسس الاجتماعية للتربية : للدكتور محمد لبيب النجيحي . الطبعة الأولى ؟ . الفصل الخامس من صفحة ١٠٧ إلى صفحة ١٦٨ .

والطفل لا يتأثر بما يوجد فى ثقافته فى مجملها وإنما يتأثر بما تقدمه له هذه الثقافة من أفراد معينين أو من مواقف معينة ، على أن هؤلاء الأفراد يشتركون فى أنواع كثيرة من هذه الثقافة ويشتركون فى مفاهيم ومدركات عامة . هذه الحقيقة هى نتيجة هذا التفاعل الاجتماعى الذى يتضمن عملية التأثير والتأثر .

ويؤدى التفاعل الاجتماعى إلى تكوين أنماط سلوكيه عامة مشتركة بين الجميع ، إذ ينتج عن هذا التفاعل تكوين الاتجاهات العامة نحو الآخرين ، فنحن نميل إلى الاستجابة للآخرين لا على أساس مايقولونه وما يفعلونه بل على أساس شعورنا نحوهم كأشخاص .

ويؤكد لنا علم النفس الاجتماعى أن اتجاهاتنا نحو الأفراد الآخرين لايمكن فصلها عن اتجاهاتنا نحو أنفسنا ، إذ لا يمكن فهم أحدهما منفصلا عن الآخر ، فإتجاهات الفرد نحو الآخرين وفكرته عنهم تؤدى بنا إلى فهم اتجاهاته نحو نفسه وفكرته عنها ، وهذا عنصر هام فى تكوين الشخصية الإنسانية واتجاهاتها .

فالتفاعل الاجتماعى الذى يحدث بين الفرد وبين الآخرين إنما هو تفاعل بين العوامل البيولوجية والاجتماعية التى تكون شخصية الإنسان .

فبدون الفرد البيولوجى لا يمكن أن يكون هناك سلوك ولا يمكن أن يتصف هذا السلوك بالصفة الاجتماعية دون وجود أشخاص آخرين يتفاعل معهم هذا الفرد البيولوجى . فلابد — إذن — من وجود الظروف البيولوجية والاجتماعية حتى يتكون السلوك الاجتماعى .

والحقيقة الهامة فى التفاعل الاجتماعى : (أن الإنسان حيوان اجتماعى) يعتمد على غيره من الأفراد الإنسانيين فى ناحيتين :

الأولى : أن نموه الجسمى واستمرار هذا النمو يعتمدان على مساعدة الآخرين له وعنايتهم به ، فالطفل الإنسانى يستمر اعتماده على الغير لمدة طويلة بعد ولادته ، وبدون هذه العناية لا تقدر له الحياة .

الثانية : هى أن الأطفال الانسانيين يعتمدون على الآخرين فى تنمية تلك الصفات التى تجعل منهم أفراداً إنسانيين ، أى أن السلوك البشرى يكتسب عن طريق التعامل مع أفراد البيئة التى ينشأ فيها الطفل ، على أن هذا السلوك الانسانى يختلف باختلاف الثقافة التى يعيش فيها الطفل .

فالانسان اجتماعى بالضرورة ، أى أنه يتفاعل مع الآخرين تفاعلا ينتج عنه استمرار وجوده وإكتسابه الصفات الإنسانية التى تميزه عن سائر الحيوانات .

الدور الاجتماعى كجزء من عملية التطبيع : Social Role

يمكن تعريف الدور الاجتماعى بأنه « تتابع نمطى لأفعال متعلمة يقوم بها فرد من الأفراد فى موقف تفاعلى » .

يرتبط المركز الاجتماعى Social Status بدور أو أدوار معينة يقوم بها الفرد الذى يمثل هذا المركز . فالمدرس ـ مركز اجتماعى ـ له أدوار معينة فى علاقته بتلاميذه (كالتدريس وتصحيح الكراسات والامتحانات وتوجيه النشاط الاجتماعى .. الخ) والبائع له دور معين مع زبائنه ، والزوجة لها أدوار اجتماعية حيال بيتها وزوجها ، والصديق له أدوار اجتماعية بالنسبة لأصدقائه ، والطبيب له أدوار اجتماعية بالنسبة لمرضاه ، وهكذا . إن ارتباط المراكز الاجتماعية بالأدوار الاجتماعية يساعد على تنظيم العلاقات بين أفراد المجتمع . فالدور الاجتماعى لمركز ما يحدد الحقوق والواجبات

التى ترتبط بهذا المركز ويساعد على تنظيم توقعات الأفراد الآخرين من الشخص الذى يمثل هذا المركز كما يساعد الفرد نفسه على تحديد توقعاته من الأفراد الذين يتعاملون معه بحكم مركزه .

والأفعال التى تتخذ نمط الأدوار الاجتماعية يتعلمها الفرد بطريقتين : التعليم القصدى والتعلم العرضى ، على أن هاتين الطريقتين قد تعملان جنباً إلى جنب فى تعاون تام . وأى مجموعة من الأنماط السلوكية المتوقعة بالنسبة لدور معين هى فى أغلب الأحيان مزيج من التوقعات المكتسبة عن طريق التعليم القصدى والتعلم العرضى .

والتعليم القصدى : تقوم به الثقافة فتعلم أفرادها أفعالا معينة لها أوصاف معينة ، وهى تكافىء على الأعمال التى تقبلها وتعاقب على الأعمال التى لا ترغب فيها .

والتعلم العرضى : فعن طريقة يكتسب الفرد طرق السلوك التى يجدها لدى الآخرين فى بيئته . واللعب أحد الأشكال العديدة التى يتخذها التعلم العرضى ، فاللعب يساعد على اكتساب وتعلم الأدوار الاجتماعية ، وله نتيجتان هامتان بالنسبة للأطفال : أولا إكتساب المهارات فى الأدوار المختلفة .

فى اللعب يستطيع الطفل أن ينتقل من دور إلى دور دون أن يلاحظ المنطق الشكلى الذى يتبعه الكبار ، وهذه الحركة والانتقال من دور إلى دور يتيح للفرد أن يقوم بدوره وبدور الآخر ، ولعل هذا الانتقال من دور إلى دور وقيام الطفل بها جميعاً واكتسابه للمهارات المختلفة المرتبطة بهذه الأدوار مما يساعد على سرعة عملية التطبيع الاجتماعى وعمقها .

والدور الاجتماعى تحدده الثقافة التى ينشأ فيها الفرد ، فالفرد فى مجتمع

من المجتمعات عندما يقوم بدور من الأدوار الإجتماعية ، يجد هذا الدور معداً منظما من قبل بأنواع السلوك التى يجب أن يقوم بها وبأنواع السلوك الأخرى التى يمنع من القيام بها .

والأدوار الإجتماعية أدوار جاهزة فى مجتمع من المجتمعات ، ومجال الاختيار منها محدداً ، وبذلك لا يستطيع الفرد إلا استطاعة محدودة أن ينتق من بين مايمكن الانتقاء منه لأنه يحتمل مراكز معينة لا يستطيع التحكم فيها على أساس العمر أو الجنس أو الطبقة الاجتماعية مثلا .

وهذا لا يمنع أن هناك اختلافات فردية ممكنة عند القيام بدور من الأدوار ، بل إن بعض الأفراد يستطيعون أن يقوموا بين وقت وآخر بالتجديدات الإجتماعية فى الأدوار التى يقومون بها ، تجديدات عنيفة أو بسيطة ، ويكون هؤلاء غالباً هم قادة التطور والتغير الإجتماعى . أما فى معظم الأحيان وبالنسبة لمعظم الأفراد الذين يحتلون مركزاً معيناً فإنهم يقومون بما يتوقع منهم فى هذا الدور ، أى يتشابهون إلى حد كبير فى سلوكهم وفى تفاعلهم مع الآخرين وذلك فى مجتمع معين .

ولكى يعرف الفرد دوره لابد له من معرفة تامة بالدور المكمل له ، فلكل دور حقوق نحو أدوار الآخرين وعليه واجبات نحوها ، فللأم مثلا حقوق على ابنها وعليها واجبات نحوه .

وخلاصة القول أن تعديل السلوك الاجتماعى [1] والشخصية بوجه عام عملية متصلة تتأثر منذ بداية الحياة وتتشكل بحسب ظروف الأسرة والمراكز

---

(١) الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : للدكتور رشدى فام منصور وآخرين . الطبعة الثانية ١٩٦١ الفصل الخامس من ص ١٢٥ إلى ص ١٧٤ .

الاجتماعية التى يشغلها الفرد فى داخل نطاقها وفى خارجها . ونستطيع أن نوضح أهم معالم هذه العملية فيما يلى :

أولا : يحتل الفرد مراكز اجتماعية منوعة تختلف وتتباين بحسب الثقافات الثانوية Subcultures مثل السن والجنس والأسرة والطبقة الاجتماعية والدين والإقليم الجغرافى والمهنة .

ثانياً : بعض هذه المراكز الاجتماعية مفروضة على الفرد مثل سنه ومركزه فى الأسرة وطبقته الاجتماعية ودين الأسرة ... الخ ، وبعضها مكتسب مثل الوظيفة أو عضوية الأندية والانتماء إلى جمعيات ترويحية أو ثقافية أو غير ذلك . ومع هذا فإن المراكز المفروضة تؤثر فى إمكانيات الفرد فى إكتساب المراكز الأخرى .

ثالثاً : تحدد الثقافة معنى المركز الاجتماعى وظيفياً فى شكل مجموعة من الواجبات والحقوق . وتتفاوت ثقة هذا التحديد بحسب درجة ارتباط المركز بالثقافة الأساسية للمجتمع .

رابعاً : الدور الاجتماعى هو الجانب الديناميكى للمركز الاجتماعى وما يرتبط به من واجبات وحقوق ، ويتحدد بسلوك الفرد على ضوء توقعاته من الأفراد الذين يحتكون به بحكم مركزه وبحسب توقعات هؤلاء الأفراد منه . وهذه التوقعات تشتق من فهم الفرد والأفراد الذين يتعاملون معه للحقوق والواجبات المرتبطه بمركزه الاجتماعى .

خامساً : يحتل الفرد عادة عدد كبيراً من المراكز الاجتماعية ويقوم بأدوار اجتماعية كثيرة منوعة ، وقد لا يكون هناك تعارض بين هذه الأدوار كما فى حالة شخص يشغل مركز زوج وأب فى أسرته ومرءوس

فى عمله لرئيس أو أكثر، ورئيس لعدد من الموظفين وعضو عادى وهكذا. ويقوم فى كل هذه المراكز بالأدوار المناسبة لها دون تعارض بينها.

سادساً: وقد يحدث التعارض فى الأدوار الاجتماعية نتيجة تعارض فى الحقوق والواجبات المرتبطة بالمراكز المختلفة التى يشغلها الفرد. فقد يعجز الفرد عن أداء بعض الأدوار الاجتماعية المرتبطة بمركزه فى الأسرة الكبيرة - علاقات القربى - من تزاور أو مجاملات أو التزامات أدبية أو مادية لتعارضها مع الأدور التى ترتبط بمركزه فى العمل أو فى أسرته المباشرة أو غير ذلك. ويتعدل لهذا سلوكه وقيمه وتحديده لواجباته وحقوقه بالنسبة للمراكز الاجتماعية المختلفة التى يشغلها. ويحدث التعارض بين الأدوار الاجتماعية التى يقوم بها الأفراد المختلفون بشكل بارز نتيجة للتغيرات الاجتماعية التى يتعرض لها المجتمع بشكل عام أو التى تتعرض لها فئة أم طبقة اجتماعية وخاصة.

مراحل عملية التطبيع

المرحلة الذاتية: وفيها يتعلم الطفل أن يتكيف لمطالب جسمه وحاجاته البيولوجية والظروف البيئية المحيطة، ويقبل المعانى التى حددها الكبار للمواقف التى يمر بها كما يظهر ذلك فى معاملتهم له، أى أن الطفل يكيف نفسه لسلوك الكبار.

والطفل يستجيب للمواقف المختلفة بكل حواسه، وتتحدد بالتدريج بعض أنماطه السلوكية نتيجة كما يترتب على استجاباته من نتائج، فيتعلم بالتدريج أن يستبعد بعض الأنماط السلوكية التى لا تؤدى إلى إشباع حاجاته البيولوجية. وقوام هذه العملية هو تناسق حسى - حركى يتحدد بعلاقة الطفل بالبيئة الخارجية وسلوكه فيها، فتصبح معالم بيئته بمثابة علامات

أو إشارات Signs لسلوك معين يأتيه الطفل تحت ظروف معينة ، ولكن الكبار يكونون قد حددوا سلفاً - بالعادة أو العرف أو التقليد الخ - أغلب معانى هى استجابة للمعانى التى حددها الكبار لها سلفاً فثدى الأم مثلاً معناه الرضاعة ومد الأم يديها نحو الأطفال معناه رفعه وحمله وهكذا يكتسب الطفل المعانى الاجتماعية التى حددتها له الجماعة .

ومما يجدر ذكره أن حساسية الطفل البالغة للمثيرات الداخلية والخارجية على السوء تؤدى به إلى استجابات مختلفة متباينة كثيرة تساعده على التكيف للمواقف المختلفة وتكيف تلك المواقف لحاجاته .

ويجب أن تتم عملية الفطام تدريجياً وهذا التدرج لا يفيد فقط من الناحية الجسمية بل إنه هام جداً للصحة النفسية للطفل ، فالفطام المفاجىء قد يكون عند الطفل بعض الميول العدوانية إزاء العالم الخارجى الذى يعتبر مسئولاً فى نظره عن حرمانه من صدر أمه .

لاحظنا أن كثيراً من الانحرافات التى تظهر فى الكبر ترجع إلى ما يتعرض له الطفل من صراع حاد فى مواقف الطفولة ويحدث هذا نتيجة لتذبذب الكبار فى معاملة الطفل بالنسبة للموقف الواحد مما يعيق الطفل عن تكوين توقعات مستقرة بالنسبة (للعلامات) التى يستجيب لها فيتسم سلوكه بالتردد حيث يستدعى الموقف الواحد استجابات متباينة أو متناقضة فى نفس الوقت، وهكذا تتكون البذور الأولى للإنحراف النفسى .

المرحلة المطلقة : أهم ما يميز هذه المرحلة نمو الطفل الحركى واكتسابه القدرة على الانتقال من مكان إلى آخر مستقلا (نسبياً) عن الكبار ونموه الحركى يمكنه من التعامل مع الأشياء بدرجة أكبر من الحرية وبعيداً إلى درجة ما عن رقابة الكبار .

ونلاحظ أن كثيراً من عادات وأفعال الطفل فى هذه المرحلة تجد مقاومة من الكبار الذين يتدخلون لمنعه ويترتب على هذا حدوث الصراع بين الطفل وبين الكبار من حوله ، وقد يتحول هذا إلى صراع فى شخصية الطفل نتيجة للتناقض الذى يحدث فى معانى الأشياء أى حول العلامات التى كان يستجيب لها فى الماضى والمعانى الجديدة أو العلامات الجديدة التى يفرضها الكبار . وتتعدل معانى الأشياء بتغير توقعاته وتمايز الأشياء والعلامات التى تحدد استجابات الطفل مما يؤدى إلى تعديل سلوكه بحسب قيم الكبار وعاداتهم ، والمعانى التى حددوها للمواقف المختلفة التى يواجهها الطفل فى حياته اليومية ، ذلك أن الكبار فى البيت يعملون على أن يطبعوا الطفل وينشئونه بحسب قيمهم واتجاهاتهم ، بحسب آرائهم ومعتقداتهم فى أفضل الطرق لتربيته .

وفى هذه المرحلة يكتسب الطفل ما يجب ومالا يجب ، أى أنه يكتسب الذات العليا (أى الرقيب أو النفس اللواحة كما يقول سيجمند فرويد) ، وهو يفرض هذا فرضاً على من حوله مستجيباً فى ذلك كله لأوامر الكبار ونواهيهم متشرباً بذلك المعايير الاجتماعية الأساسية للأفراد الذين يعيش بينهم ويتفاعل معهم .

وفى هذه المرحلة يقوم الطفل بممارسة الأدوار الأخرى للأفراد الآخرين فى مجتمعه ، فالطفل يلعب دور رجال البوليس ودور بائع اللبن ودور صاحب الحانوت وغيرها .

<u>مرحلة التعامل المشترك بين الطفل وبين الأفراد الآخرين :</u>

وفيها يكتسب الطفل اتجاهات الكبار نحو المواقف الهامة فى حياته ، وفيها ينتقل الطفل من مرحلة التوقع الثابت لسلوك الأفراد إلى معرفة

اتجاهات الأفراد السلوكية فى كل موقف ، فالطفل مثلا له الحق فى أن يذكر أسرار العائلة إذا لم يكن هناك غريب ولا يحق له ذلك إذا كان هناك غريب

ويستدعى الطفل فى سلوكه وعند اللعب العلامات أى الرموز التى تعبر اتجاهات الآخرين ، ثم أنه يستجيب لتلك العلامات وبهذا يتعدل سلوكه بشكل يساعده على التوافق فى معاملاته مع الغير ، ويترتب على هذا أمران :

أولهما أن يصبح الطفل واعياً بذاته عن طريق تنبيه لاتجاهات الغير نحوه ، أى أنه عن هذا الطريق يستخدم أنماط السلوك الذى يحتمل ويتوقع صدورها من الغير نحوه ، وتتحدد ذاته بشكل واع بتحديد علاقاتها بالغير .

وثانيها أن يكون الطفل بهذه الطريقة مجموعة من الاستجابات المنظمة نحو اتجاهات الغير . وفى هذه المرحلة يستطيع الطفل أن يوحد الجوانب الأساسية لاتجاهات أعضاء الأسرة فى كل متكامل ، وأن يكون اتجاهاته ويعدل أنماط سلوكه على أساس هذا الأطار العام ، ونتيجة لهذه العملية قد يصبح كثير من الاتجاهات التى كونها الطفل شديدة التمكن من شخصيته ويتحدد سلوكه وينتظم تبعاً لها ، وينسى الطفل أنها اتجاهات أفراد آخرين وعلى هذا تصبح اتجاهاته خاصة .

وبدلا من أن يفكر الطفل فيما يتوقعه الغير منه ، فإنه يتوقع من نفسه أن يصدر منه السلوك المناسب فى المواقف الخاصة ، وقد تصبح هذه الأنماط السلوكية من القوة بحيث تبدو كأنها عادات لا تتطلب من الطفل أن يفكر فى توقعات الغير منه . أما عندما يتضمن الموقف بعض الجوانب الجديدة فإن الطفل يصبح واعياً بذاته حيث يضطر إلى تفهم اتجاهات الآخرين

أى أنماط سلوكهم وتوقعاتهم منه ، وأن يحدد معنى الموقف على ضوء خبرته الماضية قبل أن يقوم بدوره فى الموقف الجديد .

الدور الذى تقوم به اللغة فى التطبيع الاجتماعى :

اللغة أساسية فى عملية التطبيع الاجتماعى . فلا تستطيع عملية التطبيع الاجتماعى أن تحقق هدفها دون اللغة .

فالكلمات رموز أو علامات تشير إلى أشياء فى مواقف معينة وتحمل معانى تلك الأشياء فى تلك المواقف ، وعن طريق هذه الرموز يستطيع الإنسان أن يستجيب للأشياء حتى فى حالة عدم وجودها فى المجال الإدراكى الحسى المباشر ، وعن طريق اللغة يتمكن الإنسان من تحديد سلوكه سلفاً بالنسبة لمواقف مستقبلة ، وهذا هو أساس عملية التفكير . فاللغة سلوك لفظى يرتبط بمواقف واقعية يواجهها الطفل فى حياته اليومية ويسلك نحوها سلوكا معيناً ، ويمكن باستخدام اللغة نقل ما تحمله الألفاظ من معانى من موقف إلى آخر ، أى يمكن تعميمها وتعميم سلوك الطفل نحو المواقف المتشابهة

فاكتساب الكلمة واستدعائها قد يقوم مقام الأم فى توجيه أو ضبط سلوك الطفل أى أنه باكتساب الطفل للكلمة يسلك سلوكاً يتمشى مع اتجاه الأم أو الأب أو غيرها . وهذا يساعد على نمو الطفل فيما يسمى بالقدرة على الضبط الذاتى .

وتتكون ذات الطفل بقيامه بأدوار الآخرين وبالتعبير عن اتجاهاتهم فى سلوكه باستخدام اللغة .

وبعبارة أخرى يستطيع الكبار باستخدام اللغة أن ينقلوا إلى الطفل معانى المواقف المختلفة التى يواجهها فى حياته ، وتصبح اللغة ذات أهمية

كبرى وأثر بالغ فى توجيه الطفل وفى عملية تطبيعه الاجتماعى . ذلك أن الكبار يستطيعون باستخدام ألفاظ لها دلالات أومعانى خاصة من خبرات سابقة أن يكونوا عند الطفل اتجاهات سلوكية خاصة بالنسبة لمواقف لم يخبرها الطفل .

وخلاصة القول أن اللغة تهيء للفرد قيامه بدور اجتماعى خير قيام بفهمه أولاً للمعايير المشتركة التى تمثل القدر المشترك الذى يبنى عليه التفاعل ، والتأثير والتأثر وبفهمه للأدوار الاجتماعية الأخرى .

الذات والشخصية نتاج اجتماعى

(الذات هى الفرد كما يعرفه الفرد نفسه) .

أكدت الأبحاث العلمية الحديثة فى ميدان علم النفس الاجتماعى أن الإحساس بالذات لا يظهر إلا عند الفرد الذى يعيش فى مجتمع ، حيث يتوفر مبدأ الأخذ والعطاء بينه وبين الآخرين ، فالطفل مثلاً ، ليس مجرد مقلد للأساليب الاجتماعية التى يتبعها الكبار الذين ينشأ فى وسطهم ولكنه يكتشف ذاته وطبيعته الاجتماعية خلال عملية التقليد والمشاركة والأخذ والعطاء فى الحياة الاجتماعية بما من معان ورموز .

فالطبيعة الإنسانية أو الشخصية أو الذات تتضمن وعى الفرد بنفسه أى بقدرته على التمييز بين جسمه وأجسام الآخرين ، وبين ماله من صفات وما الآخرين . فالذات ظاهرة متطورة ، وليست شيئاً يوجد جاهزاً كاملاً فطرياً عند الفرد ، كما أنها ليست شيئاً غيبياً يعمل داخل الفرد أو خارجه ، وإنما هى صفات متكاملة تنمو من الخبرة الاجتماعية ، والنشاط الاجتماعى ، الذى يتضمن علاقة الفرد بالأفراد الآخرين . ومن ثم فإن

الذات تنمو فى سياق الوعى الاجتماعى للفرد ـ أى عندما يصبح موضوعاً لنفسه ، فيدرك اتجاه الآخرين نحوه فى البيئة الاجتماعية ومحيط الخبرة ، وفى السلوك الاجتماعى الذى يتضمن سلوكه وسلوك الآخرين .

والذات والشخصية نتاج اجتماعى وهما يتشكلان نتيجة تفاعل الفرد فى البيئة الاجتماعية الأولى التى ينشأ فيها الطفل إلا وهى الأسرة . فالأسرة وحدة اجتماعية صغيرة ، تحدث فيها استجابات الطفل الأولى نتيجة التفاعلات التى تنشأ بينه وبين والديه وأخوته . فللأسرة وظيفة اجتماعية هامة ، إذ هى العميل الأول فى صبغ سلوك الطفل صبغة اجتماعية .

يتعلم الطفل استخدام كلمة (أنا) التى تعبر عن الذات نتيجة لتفاعله مع غيره من الأفراد الذين يستخدمونها ، ويتطور استخدام الطفل لها ويساعده هذا على تمييز ذاته الناشئة عن ذوات الأفراد المحيطين به . والواقع أن كلمة (أنا) لا يمكن تصورها فى حالة وجود الفرد فى عزلة تامة لأنها دائماً توجه إلى الغير ، فمنشأ هذه الكلمة عند الطفل لا يأتى إلا نتيجة الاحتكاك بالغير . ويمكن أن نحدد هـــذا المفهوم الاجتماعى لتكوين الذات أو الشخصية فيما يأتى[1] .

١ ـــ أن الشخصية تنمو فى عملية تفاعل اجتماعى . ذلك أن الفرد يعبر عن نشاطه وحركاته من طريق أنواع الاتصال بالرموز مع الآخرين . وهذا الاتصال الاجتماعى يؤثر فى استجاباته التى يتمثلها فى ذاته .

٢ ـــ أن هذه العملية تمتاز بالاستمرار ، وقيام الفرد بدورى الفاعل والمفعول به اللذان يأخذان التنظيم ، وإعادة التنظيم والتشكيل فى داخل الفرد نفسه .

---

(١) التربية والتغير الثقافى : للدكتور محمد الهادى عفيفى . الطبعة الثانية ١٩٦٤ الفصل الثانى من ص ٨٦ إلى ص ١١٩ .

٣ ـ أن الفرد كفاعل يعتبر العنصر الجديد والمبتكر فى الخبرة ، إذ يعبر عن شعوره بالحرية والابتكار . وتنمو هذه القدرات من نمو شعوره بعلاقته مع الآخرين ، أى شعوره بدوره كمفعول به .

٤ ـ أن الذات تنمو وتعمل على أساس وعى مستمر بالآخرين ، إذ بدون هذه العلاقة المستمرة مع الغير ، وشعور الفرد بهذه العلاقة لا ينمو الوعى بالذات .

فنمو الذات يأتى من مشاركة الفرد مع الآخرين وإدراكه المعانى التى تتضمنها هذه العلاقة ، والأدوار الاجتماعية التى يقوم بها هؤلاء الآخرين وعلاقة دوره بهم . فالشخصية نتاج علاقات اجتماعية تتضمن آداباً عامة ومقررة من قبل مولد الفرد . وليس الفرد كذلك فى ذاته بداية أو نهاية ، وإنما هو حلقة فى تتابع الحياة ، وهذه حقيقية اجتماعية بيولوجية على السواء .

الثقافة وعملية التطبيع الإجتماعى

الثقافة أساساً نتاج إنسانى للتفاعل الاجتماعى بين أفراد مجتمع من المجتمعات وتوفر أنماطاً إجتماعية عامة مقبولة يستجيب الأفراد فى ضوئها لحاجاتهم البيولوجية والاجتماعية وهى تنتقل من جيل إلى جيل فى المجتمع وتتراكم نتيجة هذا الانتقال ، وهى محملة بالمعانى التى يعبر عنها الأفراد بلغتهم بما فيها من رموز ، ولذلك فهى ليست فطرية وإنما يكتسبها الفرد فى سياق نحوه وسط الجماعة ، ولذلك فهى أساس يؤثر فى تكوين شخصية كل فرد ينمو وسط هذه الجماعة . وتعتمد فى وجودها واستمرارها على استمرار المجتمع وإن كان هذا الوجود وهذا الاستمرار لا تتوقفان على وجود فرد بعينه أو جماعة بعينها .

أما المدينة أو الحضارة تعنى هذه العناصر المستمدة من الثقافة والتى تناولها الإنسان بالتهذيب والتفكير وحولها إلى وسائل لتحقيق غايات ملموسة واضحة. ووظيفة الثقافة من الناحية الاجتماعية أنها وسيلة للتماسك – تماسك الناس فى مجتمع واحد، ثم هى كذلك أداة تفاهم لبعضهم مع بعض، وهى من الناحية التربوية الوسيلة التى بواسطتها يمكن أن تحول ماهو موجود بالقوة إلى موجود بالفعل، ومعنى ذلك أن الاستعدادات الممكنة التى تولد مع الطفل لاتصبح حقائق واقعة إلا عن طريق تشربه للثقافة التى ولد بين ظهرانيها، وهو إذا ما أصبح يوماً ماشخصاً – فإنه يصبح شخصاً على الصورة التى تحددها له ثقافة أمته، فليس فى استطاعته أن يفر من التأثر بتلك الثقافة فى بداية حياته على الأقل.

والثقافة لها صفة اجتماعية، فأعضاء المجتمع يشتركون فى بعض التوقعات والآمال التى هى نتاج تفاعلهم الاجتماعى والتى تصبح لهم بمثابة معايير خلقية واجتماعية. ومن هنا تكسب الثقافة سلوك الأفراد صفة التشابه مع التسليم بتفرد الانسان فى استجاباته، ومع التسليم كذلك بإيجابية هذه الإنسان وقدرته على التغيير فى الثقافة. فهى تضمن إطاراً عاماً لسلوك الأفراد بصفة عامة، ويحفظ هذا الأطار ما نسميه بالتماسك الاجتماعى والوحدة الثقافية، كما أنه يكون مايسمى بالمرجع الثقافى، فعلى ضوء هذا المرجع يحدد الرجال علاقاتهم بالنساء مثلاً، وتنظر إلى الطفولة وإلى حقوقها وإلى من يخرج عن الآداب العامة.

تعتبر الثقافة أساساً للوجود الإنسانى بالنسبة للفرد والمجتمع الذى ينتمى إليه، فهى توفر الفرد صورة السلوك والتفكير والمشاعر التى ينبغى أن يكون عليها، ولاسيما فى مراحله الأولى. فالطفل فى بداية حياته يتقبل الثقافة التى ينشأ فيها تقبله للهواء فالأسرة وجماعة الزمان والمسجد أو الكنيسة

كلما تقدم له بعض أفكار الثقافة وتقاليدها وأساليبها ، وتنتظر من قبولها وتشربها .

والثقافة توفر للفرد وسائل إشباع حاجاته البيولوجية ، فليس على الفرد فى مجتمعنا أن يتعلم فى بداية حياته كيف يجلب لنفسه الدفء أو ينقذ نفسه من العطش والجوع أو يوفر لنفسه الأمن ، إذ أن الأنماط التى توفر هذه الوظائف الأولية وتوجهها توجد فى الثقافة ويتفاعل معها الفرد منذ طفولته . كما توفر الثقافة للأفراد تفسيران جاهزة لطبيعة الكون وأصل الإنسان ودور الإنسان فى هذا الكون .

والثقافة كذلك توفر للأفراد المعانى والمعايير التى يميزون فى ضوئها بين الأشياء والأحداث ، فما يعتبره الفرد طبيعياً أو غير طبيعى ، منطقياً أو غير منطقى عادياً أو شاذاً ، خلقياً أو غير خلقى ، جميلا أو قبيحاً ، هاماً أو تافهاً جيداً أو رديئاً يشتق من معانى الثقافة وأسس التمييز فيها ، أى أن الثقافة تضفى على حياة الفرد معنى ، وتكسب الوجود غرضاً ، وتمد الأفراد بالقيم ، والأهداف والآمال ويشعرهم بأنهم يعيشون من أجل شىء .

والثقافة تنمى الضمير عن الأفراد ، فمن المسلم به إجتماعياً أن الضمير غير فطرى ، فقد يكون صوتاً ضعيفاً ، أو ساكناً داخل الفرد ، ولكنه يتحدد فى ضوء تحديدات الجماعة لمعنى الصواب والخطأ ، وينمو عند الفرد بتمثله الداخلى لقيم الجماعة ومعاييرها وتشربها وامتصاصها ، وإذا ما أخطأ فى أمر من الأمور وخالف ما تنتظره منه الجماعة بحسب مستوياتها الثقافية شعر بالخزى والعار . فالصوم فى مجتمعنا فى شهر رمضان مثلاً قيمة اجتماعية ثقافية ، ويحرص الأفراد على احترامها ، ومن ينحرف عنه يتستر على نفسه حتى يتجنب لوم الجماعة ونفورها منه .

والثقافة المشتركة تنمى فى الفرد شعوراً بالانتماء والولاء ، فتربطه بالأفراد الآخرين فى شعور واحد ، وتميزهم جميعاً عن الجماعات الأخرى . وقد يشتد هذا الشعور عند أفراد ثقافة ما إذا ما اشتدت عزلتهم ، وقد يكون شعوراً مستنيراً إذا ما قامت علاقات المجتمعات بعضها ببعض على أسس من التقدير والاحترام ، وقد يتحول هذا الشعور عند الفرد إلى غضب وعدوان إذا ما خضعت ثقافته لثقافة أخرى .

وعن طريق الثقافة يكتسب الفرد حريته باعتباره فرداً ، وباعتباره عضواً فى مجتمع خاص ، وفى مجتمع إنسانى كبير .

الأسرة وثقافة المجتمع (١) : تعتبر الأسرة الوعاء الثقافى الأول الذى يشكل حياة الفرد ويتناوله بالتربية بما فيها من علاقات وأنماط ثقافية تعبر عن الثقافة الأم ، كأساليب الزواج والعلاقات الزوجية ومركز الرجل والمرأة وعلاقة الآباء بالأبناء ووسائل الكسب ومعنى التماسك العائلى والمسئولية الاجتماعية وغير ذلك من الاتجاهات السلوكية والممارسات الاجتماعية التى يتعرض لها الفرد منذ ميلاده ثم إلى عدد كبير من السنين . وتتمثل الوظيفة التربوية للأسرة فى ناحيتين أساسيتين :

أولهما ، أنها أداة انقل الثقافة والإطار الثقافى إلى الطفل ، فعن طريقها يعرف ثقافة عصره وبيئته على السواء ويعرف الأنماط العامة السائدة فى ثقافته كأنواع الاتصال من إشارات ولغة ، وطرق تحقيق الرعاية الجسمانية ووسائل وأساليب الانتقال وتبادل السلع والخدمات ، ونوع الملكية ومعناها ووظيفتها ، والأنماط الأسرية والجنسية من زواج وطلاق وقربى ووصاية ومعايير وقوانين وقيم اجتماعية ، وأنشطة ترويحية وأفكار ومراسيم دينية

---

(١) المرجع السابق : الفصل الثالث . من صفحة ١٢٠ إلى ص ١٧٣ .

وعقائدية واتجاهات اجتماعية كالتعاون والتنافس والتحيز والتسامح والتعصب .

وثانيهما : أنها تختار من البيئة والثقافة ماتراه هاماً ، تقوم بتفسيره وتقويمه وإصدار الأحكام عليه مما يؤثر على اتجاهات الطفل لعدد كبير من السنين .

ومعنى هذا أن الطفل ينظر إلى الميراث الثقافى من وجهة نظر أسرته ، فيتعلم منها الرموز واللغة الشائعة ، ويشارك فيها المشاعر العامة ، ثم إن اختياره وتقويمه للأشياء يتأثر بنوع اختيار أسرته وتقويمه لها ، هذا إلى أنه يتأثر بنوع الآمال التى تضعها الأسرة لمستقبلها ومستقبل أعضائها ، بل إنه كثيراً ماتفرض آمالها ومثلها العليا على أطفالها وكثيراً ما يكون هذا الغرض مصحوباً بانفعالات أكثر مما يوجد فى واقع الثقافة .

فالأسرة تنقل الميراث الثقافى بطريقتها الخاصة ، بل إنها تطبع الثقافة عند نقلها إلى أطفالها بصورتها الخاصة وبطريقتها التى تراها بها وبالكيفية التى تريد أن تراها بها . ونتيجة عملية الإختيار والتقويم هذه من جانب الأسرة تتكون معانى الطفل وقيمه . فكل ثقافة يولد فيها الطفل لها معاييرها وآدابها الشعبية وأنواع ثوابها وعقابها ، غير أن هذا كله يتأثر بطريقة معالجة الأسرة لها وبالأسلوب الذى تنقله به إلى أطفالها . ومن هنا يكون نمو شخصية الطفل سلسلة من أنواع الإختيار ، وتكون القيم التى يتشربها متأثرة بنظرة الأسرة إليها وبتعبيرها عنها .

نماذج الثقافة والقيم والمعايير الإجتماعية :

الثقافة بمعناها الدقيق — إذن — تشمل كل مقومات المجتمع من أنظمة إقتصادية وقوانين وأديان وفن وخلق وغير ذلك من المقومات .

وتنقسم أنواع الثقافة ونماذجها إلى عامة ، ومذهبية ، وجماعية ، وتنظيمية :

فأما العامة فتنطوى على جميع العناصر المشتركة التى تقوم على دعائمها كل الثقافات المختلفة ، وهى بذلك تشمل النواحى المعنوية والمادية التى تميز النوع الإنسانى كله ، عن جميع أفراد المملكة الحيوانية . ومن أمثلتها اللغة والملكية والطقوس الدينية .

وأما المذهبية فتتكون من مجموعة من العناصر الثقافية التى تؤلف بين الذين يعتنقون مذهباً خاصاً ، كالمذاهب الدينية والمذاهب السياسية المختلفة .

وأما الجماعية فتنطوى على الألوان الثقافية المختلفة التى تميز مجتمعاً ما عن مجتمع آخر . فالثقافة المصرية مثلا تقوم على تفاعل الثقافة الفرعونية القديمة ، مع الثقافة العربية الإسلامية ، والثقافة الغربية العلمية . وتختلف الثقافات الإقليمية باختلاف نصيب كل منها من النسب المختلفة القائمة بين هذه المقومات . ويغلب الطابع الفرعونى العربى على سكان الوجه القبلى ، ويبدو ذلك فى تفاؤلهم وتشاؤمهم وأساطيرهم وخرافاتهم . ويغلب الطابع العربى الأوربى على سكان الوجه البحرى .

وأما التنظيمية فتشمل سياسة الحكم وأساليب الحروب والتنظيم الإقتصادى . فالربا مثلا من مستلزمات التنظيم الإقتصادى المالى فى أكثر الدول . والإسلام لا يقر هذا الأسلوب وإنما يرسم لنفسه نظاماً مالياً آخر . فالتنظيم ينطوى على الأسلوب الذى نتخذه ونقره للوصول إلى أهدافنا فى علاقاتنا البشرية المختلفة .

والقيم Values أحكام مكتسبة من الظروف الإجتماعية يتشربها الفرد ويحكم بها تحدد مجالات تفكيره ، وتحدد سلوكه وتؤثر فى تعلمه ، فالصدق والأمانة والشجاعة الأدبية والولاء وتحمل المسئولية كلها قيم يكتسبها الفرد من المجتمع الذى يعيش فيه ، وتختلف القيم باختلاف المجتمعات بل والجماعات الصغيرة .

وقد قسمت القيم إلى ست نماذج قيمية هى :

القيم النظرية ، القيم الإقتصادية ، القيم الجمالية ، القيم الإجتماعية ، القيم السياسية ، والقيم الدينية . ويختلف الأفراد فيما بينهم إختلافات كبيرة فى مدى تغلغل هذه القيم أو إكتسابهم إياها .

أما المعايير الإجتماعية Social Norms عبارة عن أمور وأوضاع من عمل الناس ، ثم مرت فى مرحلة من الاختبار والتجريب فاكتسبت صفة العموم . وبعد ذلك توارثها جيل عن آخر ، وهذه المعايير ليست مشتركة بين جميع شعوب العالم ، فلكل ثقافة معاييرها الخاصة بها .

يكتسب الطفل الكثير من تلك المعايير عن طريق الوالدين ، فالطفل الأمريكى مثلا يتلقى عن أبيه وأسرته أن الديموقراطية نظام عادل ، وأن كرة القدم لعبة محبوبة وأن السرقة رذيلة ، وأنه يلزمه إحترام شارات المرور وإلا تعرض للخطر والهلاك ، وأن عليه أن يحترم علم بلاده وأن يقف فى خشوع عند سماع نشيد الدولة .

ولا يستطيع الفرد أن ينعم بالاستقرار والهدوء فى حياته ومجتمعه إلا إذا امتص هذه المعايير الاجتماعية واعتبرها جزءاً من كيانه .

ختام : وخلاصة القول أن الأسرة هى الوحدة الاجتماعية فى كل ثقافة ، وهى المسئولة عن إعداد الطفل لثقافته حتى يتمكن من الحياة فيها ، فهى التى تنقل إليه الآراء والأفكار والمعتقدات والقيم والعادات السائدة فى ثقافته ، فالأسرة تنوب عن الثقافة فى تنشئة الطفل إجتماعياً وتحويله إلى كائن إجتماعى .

ويعطى علماء النفس أهمية كبرى لا لما يقوم به الآباء من تنفيذ رغبات الثقافة وتعليم عاداتها ولكن لاتجاهات الآباء نحو الأبناء وعلاقتهم بهم .

ولعل أهم ما تعطيه الأسرة للطفل هو تحديد دوره فى ثقافته تبعاً لجنسه وسنه ومستواه الاجتماعى والاقتصادى وتحديد مركزه وإعطائه فكرة عن نفسه .

ومما هو جدير بالذكر أن عملية التطبيع الاجتماعى تستمر وتبقى طول الحياة مع إختلاف فى الدرجة ، فتعلم أفكار جديدة ومعايير جديدة وإكتساب إنفعالات جديدة لا يتوقف مع فترة المراهقة أو مع نهاية فترة الدراسة المدرسية ، ولكن هذا التعلم يستمر فى مرحلة البلوغ وحتى الموت . فلا شك أن هناك أدواراً جديدة يكتسبها الانسان ويترتب عليها أنواع جديدة من السلوك ، وهناك أيضاً جماعات جديدة يندمج فيها الفرد ، ومواقف إجتماعية جديدة يجب على الفرد أن يواجهها عن طريق التدريب بطريقة أو بأخرى .

الباب الثالث

الفصل الخامس

القيادة

- مقدمة .
- تعاريف القيادة .
- تطور نظريات القيادة .
  * نظرية السمات .
  * النظرية الموقفية .
  * النظرية الوظيفية .
  * النظرية التفاعلية .
- الصفات الضرورية للقائد .
- الصفات التى يجب أن يتصف بها الزعيم .
  * التميز ، قوة الارادة .
  * تمثيل فكرة الجماعة ، التضحية الكاملة .
- الرئاسة .
- أنواع القيادة .
  * الديموقراطية .
  * الدكتاتورية .
  * الفوضوية .
- نتائج دراسات هوايت وليبيت عن الأجواء الاجتماعية .
- القيادة الجماعية .
  * القيادة الجماعية والتربية .

القيـــادة

مقـــدمة :

اهتم علم النفس بصفة عامة وعلم النفس الاجتماعى بصفة خاصة ببحث ظاهرة القيادة والزعامة فى الجماعة، ومحاولة الوصول إلى سمات خاصة للقادة وأثر المجتمع فى إتاحة مجال الظهور للعناصر القيادية . وقد تناولت هذه الأبحاث ظاهرة القيادة من عدة اتجاهات . كان الاتجاه الأول وهو منهج علم النفس الفردى الذى حاول أن يضع عدة صفات يجب توافرها فى شخصية القائد تتغير تبعاً لتغير أهداف المجتمع، وما يؤخذ على هذا الاتجاه أنه يبحث عن شخصية القائد من زاوية التحليل النفسى وأنه عزل القائد عن التجربة التى تربطه بالجماعة ، فلا وجود لقائد أو زعيم دون وجود جماعة يستمد منها القوة .

أما الاتجاه الثانى لبحث ظاهرة فهو ما قام به علم النفس الاجتماعى الذى اتجه إلى دراسة الأفعال والمواقف بين الفرد والجماعة والتى بها اكتسب تمركز الجماعة حوله، والدور الذى يلعبه القائد فى مجتمعه لايجاد حلول عملية للمشاكل التى تواجه الجماعة .

ويمكن التوفيق بين النظريتين السابقتين ، فالقائد لا بد أن تتوفر فيه صفات تؤهله للقيادة ، والقيادة كظاهرة لا يمكن فصلها عن الجماعة لأنه لا وجود للقيادة بدون قاعدة أو مجموعة يقوم بقيادتها نحو تحقيق أهدافها كذلك هناك تفاعل حى قائم بين القائد ومجتمعه ، فليس فى استطاعة كل فرد أن يكون قائداً يتحمل أعباء الجماعة كما أن المجتمع يلعب دوره فى إتاحة المجال لظهور القادة ونموها النمو السليم ، فالمجتمع هو المسرح الحقيق الذى يتيح لشخصية القائد أن تعلب دورها .

تعاريف القيادة

يمكن تعريف القيادة بأنها العملية التى تمكن من الاسهام بصورة فعالة فى حركة الجماعة نحو هدف معروف .

ويعرف القائد بأنه :

(ا) الفرد الذى يشغل منصب الرئاسة .

(ب) أو بأنه بؤرة لسلوك أعضاء الجماعة .

(ج) أو هو الشخص المركزى .

(د) أو هو الشحص الذى يؤثر فى الآخرين .

(هـ) والقائد فى ضوء المنهج السوسيومترى هو الشخص الذى يحصل عل أكبر عدد من الاختيارات .

والنظام الجمهورى مبنى على فكرة القيادة ، فرئيس الجمهورية يعتبر قائداً معبراً عن رأى الشعب الذى يملك إختياره ويقدر على عزله .

ولخص كارتر (1) Carter أهم الأعمال وأنواع السلوك التى أسفر عنها

---

(1) Carter,L . Military Leaderhip. Military Rew', 1952

تحليل القيادات الممتازة الناجحة فى الجيش الأمريكى سواء فى الميدانين العسكرى أو المدنى فيما يلى :

القيام بأعباء التخصص المهنى والفنى – معرفة المرءوسين وإظهار الاهتمام بشئونهم والسؤال عنهم – دوام الاتصال بالآخرين – تحمل المسئولية الشخصية وضرب الأمثلة الحسنة – المبادأة والتوجيه فى العمل – تدريب الأفراد كفريق – إتخاذ القرارات .

تطور نظريات القيادة(1)

يجدر بى أن أستعرض تطور نظريات القيادة ، وما أسفرت عنه الدراسات والتجارب المختلفة فى هذا المضمار .

أولاً : نظرية الرجل العظيم The Great Man Theory :

وهى من النظريات الأولى فى القيادة وتفترض أن التغيرات فى الحياة الجماعية والاجتماعية تتحقق عن طريق أفراد ذى مواهب وقدرات غير عادية . ومن أشد دعاة هذه النظرية السير فرانسيس جالتون الذى قدم عدداً كبيراً من البيانات الإحصائية والوراثية تأييداً لنظريته . وهذه مثلها مثل غيرها من الشروع الناقصة للطبيعة الإنسانية قد تحمل فى طياتها بعض الصدق مما يجعلها مستساغة لغير العقول الناقدة ، فنى بعض الظروف قد يحدث القائد تغييرات فى الجماعة قد يعجز عن إحداثها فى ظروف أخرى فالقائد قد يستطيع أن يحدث تغييراً معيناً حين تكون الجماعة مستعدة لهذا التغيير ، ولكنه قد يعجز عن إحداث مثل هذا التغيير فى فترة أخرى .

---

(1) سيكولوجية الجماعات والقيادة : للدكتور لويس كامل مليكه . الجزء الأول . الطبعة الثانية ١٩٦٣ الفصل السابع من ص ٢١٧ إلى ص ٢٦٧ .

والتفسير المرجع لذلك ليس فى تغير القائد عادة ولكنه فى تغير الظروف الاجتماعية .

ثانياً : نظرية السمات Trait Theory :

اهتمت البحوث الأولى فى القيادة بدراسة مميزات القادة من النواحى الجسمية أو العقلية أو سمات الشخصية ، وقد استعرض ستوجديل Stogdill عام ١٩٤٨ للبحوث التى نشرت عن العوامل الشخصية المتعلقة بالقيادة وقد شملت هذه الدراسات جماعات مختلفة مثل أطفال المدارس ودور الحضانة والجماعات الدينية وجماعات العمال ، الخ . فوجد فى بعضها أن القادة أطول قامة من غيرهم وأضخم حجماً وأصح بدناً وأحسن مظهراً ، وأذكى من باقى الأفراد . وكذلك لنا أن نتوقع أن يكون القادة أكبر ثقة بأنفسهم من غيرهم وأكثر انغماساً فى النشاط الاجتماعى ، وأقوى عزيمة وأقدر على المبادأة والمثابرة ، وأعلى طموحاً وأكثر سيطرة وأكثر مرحاً وأحسن توافقاً من غيرهم وإليك نماذج من هذه النتائج :

الذكاء ، نظراً لأن الكثير من السلوك الفردى والجماعى يتضمن حلاً للمشكلات ، ونظراً لأن وجود مشكلة جماعية هو أحد الشروط اللازمة لقيام القيادة ، فإنه ليس من الغريب أن يكون الذكاء أحد العوامل المسهمة فى القيادة .

الثقة بالنفس ، من الطبيعى أن نتوقع ما أسفرت عنه البحوث فعلاً ، من أن القادة يفوقون الأتباع الثقة فى الثقة بالنفس ، ذلك أن الشخص الذى يثق بنفسه ، يعطى الآخرين الشعور بأنه قوى ، ماهر ، وقادر — وكلها سمات تمكنه من الإسهام فى حل مشكلات الجماعة .

(٩ — سلوك)

ثالثاً : النظرية الموقفية Situationsl Theory :

تستند النظرية الموقفية إلى المنهج البيؤى . وفى هدوء هذه النظرية لا يمكن أن يظهر القائد إلا إذا تهيأت الظروف لاستخدام مهارته وتحقيق مطامحه ، أى أن ظهور القائد لا يتوقف على قوى اجتماعية خارجية لا يملك إلا سيطرة قليلة عليها أو لا يملك مثل هذه السيطرة . ويستند أنصار النظرية الموقفيـة إلى ما هو معروف من أن الكثير من الأشخاص الموهوبين قد ولدوا إما مبكراً أو متأخراً عن أزمانهم فلم يتمكنوا من الظهور كقادة .

رابعاً : النظرية الوظيفية : Functional Theory

كان من الطبيعى إذن ، أن تهتم البحوث فى القيادة بدراسة خصائص الجماعة ، والموقف الذى تقوم فيه القيادة ، بدلا من البحث عن سمات معينة غير متغيرة فى القادة . أى أن البحث يهدف إلى الكشف عن أى أعمال يتعين على الجماعة القيام بها فى ظروف مختلفة لتحقيق أهدافها ، وكيف يسهم مختلف أعضاء الجماعة فى القيام بأعمالها .

فالقيادة هى القيام بتلك الأعمال التى تساعد الجماعة على تحقيق أهدافها ، وهى الأعمال التى يمكن أن نسميها بالوظائف الجماعية . أى أن القيادة تشمل ما يقوم به أعضاء الجماعة من أعمال تسهم فى تحديد أهـدافها ، وتحريك الجماعة نحو هذه الأهداف ، وتحسين نوع التفاعل بين الأعضاء ، وحفظ تماسك الجماعة أو توفير المصادر المختلفة للجماعة .

فالقيادة ، إذن ، قد يؤديها عضو واحد أو أعضاء كثيرون من أعضاء الجماعة . وهى تتحدد من حيث الوظائف ، والأشخاص ، القائمين بها ، طبقاً للظروف التى تختلف من جماعة لأخرى . فالقائد الحقيقى يؤثر فى الجماعة ونشاطها أكثر من العضو العادى .

خامساً : النظرية التفاعليـة Interactional Theory

تقوم النظرية التفاعلية على أساس التكامل بين كل المتغيرات الرئيسية فى القيادة وهى :

(ا) شخصية القائد .

(ب) الأتباع : إتجاهاتهم وحاجاتهم ومشكلاتهم .

(جـ) الجماعة نفسها من حيث بناء العلاقات بين أفرادها وخصائصها .

(د) المواقف كما تحددها العوامل الفيزيقية وطبيعة العمل ، الخ .

وليس المهم فى علاقات القيادة هذه المتغيرات فى حد ذاتها ، ولـكن المهم هو إدراك القائد لنفسه ، وإدراك الآخرين له ، وإدراك القائد لهؤلاء الآخرين . والإدراك المشترك بين القائد والآخرين للجماعة وللموقف .

وتتضمن هـــذه النظرية أن القيادة موقفية بالنسبة إلى عمل الجماعة وهدفها ، وبناء الجماعة أو تنظيمها ، وخصائص الأعضاء أى إتجاهاتهم وحاجاتهم . ولذلك يتمثل فى القائد كثير من صفات الأتباع ، وتتوثق العلاقة بينه وبينهم بحيث يصعب غالباً تحديد أيهما يؤثر فى الآخر ومدى هذا التأثير . فالقائد يظل قائداً بالقدر الذى ينجح فيه فى التعبير عن حاجات الأفراد وأهداف الجماعة .

والقيادة عملية تفاعل إجتماعى ، فالقائد يجب أن يكون عضواً فى الجماعة ، يشاركها مشكلاتها ، ومعاييرها وأهدافها وآمالها ويوطد الصلة مع أعضائها ويحصل على تعـاونهم . ويتوقف إنتخابه للقيادة على إدراك الأعضاء له كأصلح شخص للقيام بمطالب هذا الدور الجماعى ، وهى تتغير من موقف لموقف .

فالقيادة ، إذن ، تتوقف على الشخصية ، وعلى الموقف الاجتماعى ، وعلى التفاعل بينهما .

الصفات الضرورية للقائد[1]

ليس من الضرورى أن تظهر كل الصفات الآتية فى كل موقف قيادة ، ولا تقضى الحاجة بتوافرها بقدر متساو فى كل قائد ، بل أن هدفى هو عرض صورة مفهومة واضحة فى نموذج مؤلف مركب لكل الصفات والسجايا المثالية المرغوبة :

الطاقة البدنية والعصبية : إتفقت تقريباً كل الدراسات الخاصة ببحث سر نجاح القائد على أن تملك حصيلة غير عادية من الطاقة البدنية والعصبية ضرورى للسيادة الشخصية . ومن الواضح أن أولئك الذين يرتقون ويتسامون فى أى طريق مرسوم فوق جمهرة الناس لا بد وأن تتوافر لهم قوة دافعة وقوة إحتمال مع نشاط مطلق للجسم والعقل بأكثر وأعظم مما يتوافر لغيرهم من الناس فى المستوى العادى . فنشاط القائد يولد ويذكى النشاط فى مرؤوسيه التابعين له ، وتوافر القوة المنشطة فى القائد يجعله تواقاً للعمل من أجل أغراض لها أهميتها ، ولبث الغيرة الشاملة التى ندعوها الحماسة والشغف بالعمل . فمن المفيد حقاً أن يبدو القائد قوياً نشطاً معافى ، ومن النافع أيضاً لو عمل بنشاط فى المناسبات الصحيحة .

ولغزارة أو وفرة النشاط قيمة هامة يجب أن تذكر ، فالقدرة على المثابرة فى مواجهة العوامل المثبطة للهمة والمسببة لخيبة الأمل ، وتملك الشجاعة لمواجهة المعارضة القوية صفتان تدلان على القادة الناجحين ، وكلتا هاتين الصفتين تتغذيان حتى جذورهما بما تمنحان من نشاط .

---

(١) فن القيادة والتوجيه : تأليف أردواى تيد . ترجمة العميد ا . ح . محمد عبد الفتاح إبراهيم .

الشعور بالغرض وبالإتجاه : والصفة الثانية البارزة فى كل قائد هو الشعور المتطور القوى بالغرض والإتجاه، والقائد هو الفرد الذى يعرف عن إقتناع أعظم درجة من المعدل المتوسط ماذا يريد أن يتم وأن ينفذ وإلى أين يريد أن يذهب ، و « العالم كله يقف جانباً ليفسح الطريق للرجل الذى يعرف أين يسير » . ومعنى هذا أنه تتوافر له المعرفة بوضوح وإحكام لأغراضه وأهدافه التى يريدها لنفسه ولجماعته ، وأنه يدرك هذا بعمق كاف وباستمرار مما يمكن معه التيقن من أنها تتبع الطريق الذى يؤدى إلى تحقيقها . ولكى يكون لاكتمال الغرض فعاليته يجب أن تكون الأهداف التى يعمل لتحقيقها :

(١) محددة .

(٢) صالحة للإنتقال والتداول مع الآخرين .

(٣) يمكن أن تجتذب إنتباههم .

(٤) يمكن أن يتابع القائد العمل من أجلها بإصرار وحماسة وقوة .

وينشأ الغرض ويبدو القصد بإحدى وسائل ثلاثة :

أولا : أن يجىء الغرض عن الجماعة ويختار من يتولى التوجيه على أن يكون هو الذى يتولى القيادة لإدراك هذا الغرض وتحقيقه .

ثانياً : أن يجىء الغرض جزئياً وتتوافر للقائد مهما كانت طريقة إختياره الفرصة لتوسيع مدى الغرض وإخصابه .

ثالثاً : أن يكون القائد قد صاغ الغرض إلى حد بعيد ، ومن ثم يتولى القيادة تبعاً لقدرته على جمع الآخرين للعمل لتحقيق هذا الغرض .

الحمية والحماسة والشغف بالعمل : ومن الواضح أنه لا يكفى مجرد وجود غرض معقول سليم ، إذ يجب أن يلمس معقوليته الجميع أو بمعنى آخر يجب أن يحمل مزيداً من عاطفة أو انفعال دينامى ملىء بالأمل مع عزيمة للكسب ، ومع شعور غزير حافل بالسرور من العمل . إن شيئاً مثل هذا هو المقصود بكلمة (الحمية) أو (الحماسة) أو (الشغف بالعمل). ثم إن هذا أيضاً إسهام ضرورى ، وله أهميته بسبب أنه تدعيم للنفس ومن غير الممكن أن يزيف أو أن يلفق إلى أبعد من نقطة محدودة ، فإن أصالته سرعان ما تكون ملموسة محسوسة .

وعندما تتوافر للقائد قوة حقيقية ونشاط فعلى فى الجانب العقلى فإن هذه الحمية تكون هى النتيجة الطبيعية المتولدة ، ولكن هذا لا يعنى أن الحمية لا يمكن أن تزاد تبصراً وتأملياً ، أنه يعنى أن إيجادها وخلقها حقيقة مستمدة مستخلصة ، والسرور العاطفى اللازم لحث الآخرين إنما يجىء من ينابيع النشاط العظيم ومن الحصيلة الثقافية . وأخيراً فإن مثل هذه الغيرة أو الحماسة الحاثة الدافعة ترجع أيضاً إلى الإيمان الأساسى للحياة أو إلى نظرة الشخص نفسه ، فالمتشائم أو الوغد أو الفوضوى لا يمكن أن يكون ذا حمية أو حماسة .

الصداقة والمودة : الموقف الودى هو موقف الإستمالة ، والمودة قوة إيجابية باعثة مؤثرة فى سلوك وتصوف أولئك الذين يغمرون بالود والصداقة .

والود ضرورى للقائد بسبب أنه يجتذب الأفراد فى الاتجاه الذى يجعلهم متأثرين بالقائد . فالأفراد يفضلون أن يكونوا أو يفعلوا ما يريدوه منهم أولئك الذين يعنون شأنهم ، ويريدون منهم أن يكونوا شيئاً ، ومن ثم

يتوافر لهم هذا الشيء الذى يعيشون من أجله ، وتكون لديهم أخيراً فكرة محددة لما يتوقعه منهم شخص يعنى بهم .

يبدأ الود بالتعارف الشخصى ويزداد عمقاً باستمرار الاتصال ، ثم يبدأ فى أن يكون متبادلا وأن يتسع تبعاً لطاقة وقدرة القائد على أن يرى ماهو أبعد من علاقاته مع الأعضاء المرئيين وغير المرئيين من جماعته ، أى الذين يعرفهم شخصياً والذين لا يعرفهم .

وفى إيجاز فإن القائد الذى يخشى أن يظهر الوداد والتعلق لهو فى الحقيقة يخشى أن يتولى القيادة معناها الحقيق : إن القيادة تعنى تعبئه القوة العاطفية ولكن هذه تترجم فقط فى أقوى علاقة بالمقودين عندما يشعرون بهذه العاطفة ويحسون بهذا الإنفعال النفسانى من جانب القائد فيما يبديه من قلق عملى بشأنهم . وتعلقه بهم لهو دليل إدراكه لكلا أمرين :

أولهما أنهم معه ، هم العملاء لإتمام غرض له أهميته ، وثانيهما أنه معهم ومع ولائهم له ، لقوة لها أهميتها فى تحصيل شيء له وزنه يستأهل الإنجاز .

الكمال أو التكامل : يجب أن يكون الناس قادرين على الثقة بقادتهم والاعتماد عليهم ، وهم يريدون أن يشعروا بأن مصالحهم مصونة بين يدى القائد ، وأنه لن يخونهم ، ولن ينفض يديه منهم أنهم يريدون أن يثقوا بأنه لن يسيء إليهم ولا أن يجرح مشاعرهم من ناحية الصلاحية بأن يقوم بسلوك لا يليق بالمركز الذى هو فيه أو يتناقض مع الاحترام الذى له ، إنهم يريدون أن يحسوا بشعور التضامن والأمانة والوثوق ، ومن ثم فإنه يستحق أن يقال : « أننا نستطيع الثقة به » ، « إنه ينفذ وعوده » أى أنهم فى إيجاز يريدون أن يتصف القائد بالتكامل ، والتكامل يشمل الصحة والسلامة والاستقامة والنزاهة وطهارة الذمة .

إن الكمال يعنى أصلاً التكامل التام فى كل شىء ، والقائد الذى يستطيع أن يحقق فى نفسه وحدة وتكامل الدافع والنظرة يمكن أن يتوافر له الكمال . وحيازة هذه الصفة ليست بالأمر القليل الأهمية . ولا تتطلب العملية ، عملية التكامل ، توافقاً بسيطاً ، أنها مشكلة رئيسية لكل فلسفة الحياة ولكل مظاهر خلق الفرد ، إنهامسألة طاقة القائد على الولاء للمطالب الأساسية للولاء نفسه .

البت فى الأمور : يجب أن يحقق القائد بعض النتائج ، فمن الضرورى أن يتوافر عمل وأن يتم تنفيذ هذا العمل ،ومن الضرورى أن يدرك الغرض الذى تستهدفه الجماعة ، وأن يكون هذا الإدراك بقدر محسوس وهذه مسألة حيوية ، وواجب القائد وامتيازه بخاصة أن يكمل وأن يتم عدة صور انتقالية فيقطع التردد والحيرة بالبت ، ويبدل من عدم المبالاة إلى ولاء وشغف بالعمل ويترجم الشك فى الإمكانات إلى ترجح نحو الحقيقة والأمر الواقع وكلمات :« لقد قام بواجبه وأدى دوره » هى الجزاء الذى لاتستطيع القيادة الإفلات منه .

وعملية البت فى أفضل صورها من الناحية النفسية لهى دليل له وزنه ، فهى تصور النتائج المتبادلة المتعاقبة ، كما تقدم طابع الاختيار للاتجاه الذى يرغب الفرد أن يسلكه ، وصواب الرأى والشجاعة فى مواجهة كل العقبات والنتائج لهما من أهم الصفات هنا فى هذا المجال .

ويجب أن يكون أولئك الذين سيتولون القيادة على استعداد لأن يدركوا من البداية أنهم لا يمكن أن يكونوا على صواب طوال الوقت ، والرجل الذى لا يعمل شيئاً هو الرجل الذى لا يخطىء . ويفقد الكثيرون من القادة وقتاً ثميناً فى محاولة إنقاذ مياه وجوههم بسبب أخطاء قراراتهم

على حين أن الإعتراف صراحة بالخطأ والبدء من جديد قد يبدو أفضل بالنسبة لمن يقودونهم .

الذكاء أو الحذق : وربما كان عامل الذكاء ودوره فى الشخصية يعتبر — أكثر من أى عامل آخر له دوره فيها — عاملا فطرياً موروثاً ، والذكاء على ما نعنى به هنا هو الطاقة على رؤية بيت القصيد ، وتحسس العلاقات والمطابقات بين الأشياء بسرعة ، وأن يجمع بين هذه وتلك ليخرج من التجارب الماضية بالعوامل التى تعاونه على إلقاء الضوء على الصعاب الحالية ، فالذكاء أو الحذق هو القدرة على تقييم المواقف بسرعة ورؤية أهميتها فى الكيان الكامل للتجربة الماضية والتجربة الحالية .

فتوافر القدر الكافى من الذكاء والقدرة على حسن التصرف يعتبر أهم صفة يجب مراعاتها فى انتقاء القادة . إذ أن الذكاء هو أساس التعامل الاجتماعى وهو الذى يساعد عل إدراك جوانب المشكلا وحلها حلولا صحيحة .

الصفات التى يجب أن يتصف بها الزعيم :(١)

أولا : التميز : فيكون للزعيم شخصية متميزة على غيرها من الشخصيات ويقصد هنا التميز العقلى والخلق والقدرة البارزة على التأثير والدفع والتوجيه فيجب أن يتميز الزعيم بذكاء نادر وبصيرة نافذة وخلق عال وقدرة على الخطابة والكتابة بصورة تحرك تابعيه بشىء من القوة ، ولنا فى الرئيس جمال عبد الناصر وسعد زغلول وهتلر وتشرشل أمثلة واضحة ، ويجب أن يتميز الزعيم بالمقدرة على الاعتماد على النفس فى وضع الخطط وتنفيذها ،

(١) علم النفس — أسسه وتطبيقاته التربوية : للدكتور عبد العزيز القوصى — الطبعة الرابعة ١٩٥٤

وليس معنى هذا أنه يقوم بنفسه بعمل كل شيء ، ولكننا نقصد أن تكون لديه القدرة على ذلك ، فهذا مما يسهل مهمته فى قيادة تابعيه . ويجب كذلك أن يتميز بالاعتزاز بالذات وأن تكون شخصيته شديدة الخصوبة من جميع النواحى .

ثانياً : قوة الإرادة : يقصد بقوة الإرادة وصفاً عاماً لموقف الشخص إزاء ما يتخذه من أحكام وقرارات . وهذا يتطلب من الزعيم إيماناً بنفسه واقتناعاً بقوته بحيث يتوقع لنفسه النجاح فيما يرسمه وما يتخذه من خطط . وأهم ما فى هذه الصفة هو الثقة بالنفس والاقتناع التام بصواب اتجاهاتها .

فمثلا كان انتصار انجلترا فى الحرب العالمية الثانية يرجع إل ثقة تشرشل فى نفسه التى أمكنه أن يعكسها على الشعب الإنجليزى بل على العالم أجمع .

ثالثاً : تمثيل فكرة الجماعة : يلاحظ أن أفكار الزعيم تمثل أفكار تابعيه ، وقد كان هتلر يمثل اعتزاز الألمان بتفوق العنصرية الألمانية ، ونظراً لأن الشعب الألمانى رأى فى هتلر ما يراه فى نفسه من آمال فإنه سار خلفه طائعاً مستسلماً ، ومعنى هذا أن يكون هناك تجاوب بين الزعيم وتابعيه وإذا درسنا مثلا تفكير زعماء الثورة الفرنسية نجد أنهم تركزت فيهم أفكار الثوار وعملوا على تحقيق أمانيهم فى الوصول إلى المساواة والحرية والأخاء ، كذلك سعد زغلول تركزت فيه آلام الأمة المصرية وآمالها فتبعته عندما كان يسعى لتحقيق هذه الآمال . وقد لاحظنا نفس هذه المظاهرة فى ثورة ٢٣ يولية ١٩٥٢ حينما قامت هيئة الضباط الأحرار برئاسة جمال عبد الناصر والتى انتهت بالإطاحة بالملكية الغضة وتخليص المصريين من براثنها .

رابعاً : التضحية الكاملة : زعيم الأمة لا يكون ناجحاً كزعيم إلا إذا تساوت أمامه كل الاعتبارات إلا اعتبار الصالح العام ، ومعنى هذا أن الزعيم

يعلو فوق الاعتبارات الطائفية ، وفوق علاقات القرابة والصداقة وفوق المصالح الشخصية الذاتية ، هذا هو معنى التضحية .

ويذهب زعماء الدين وزعماء العلم وزعماء الوطنية فى التضحية إلى أبعد من هذا ، حتى تصبح التضحية بالنفس من جانبهم أمراً سهلا فى سبيل تحقيق الأهداف العامة . والتضحية الكاملة فيها سر نجاح الحركات العامة .

الرئاسة :

(١) تقوم الرياسة نتيجة لنظام ، وليس نتيجة للاعتراف تلقائى من جانب الأفراد بمساهمة الشخص فى تحقيق أهداف الجماعة .

(٢) يختار الرئيس الهدف طبقاً لمصالحه ، أى لاتحدده الجماعة نفسها .

(٣) تتميز الرئاسة بمشاعر مشتركة قليلة ، أو عمل مشترك ضئيل تحقيقاً للهدف المعين .

(٤) يوجد تباعد اجتماعى كبير بين الرئيس وأعضاء الجماعة ، يحاول الأول الاحتفاظ به كوسيلة لإرغام الجماعة على تحقيق مصالحه .

(٥) لعل أهم فرق هو فى مصدر السلطة . فسلطة القائد يخلعها عليه تلقائياً أفراد الجماعة . أما سلطة الرئيس ، فهى مستمدة من سلطة خارج الجماعة . ومن الصعب وصف الأفراد فى هذه الحالة بأنهم تابعون ، حيث أنهم يقبلون سلطته خوفاً من عقاب .

أنواع القيادة

القيادة الديمقراطية : يقوم هذا النمط على الإيمان بقيمة بحكم كونه إنساناً له وزنه واحترامه فى المجتمع وله شخصيته الفريدة ، وله قدرته على التفكير والتمييز والابتكار بأشكال ودرجات متفاوتة مما يؤهله لتصريف شئون نفسه بنفسه والاشتراك بمقدار فى تحديد أهداف الجماعة ورسم الخطة لتحقيق هذه الأهداف وتنفيذها .

كما يقوم هذا النمط على الإيمان بمبدأى التكافؤ والحرية لجميع أفراد المجتمع . ويقصد بالتكافؤ هنا إتاحة فرص متكافئة لجميع الأفراد فى النمو والحياة ومساواتهم أمام القانون ، ويقصد بالحرية تلك الحرية التى تيسر لكل فرد النمو الشخصى والاجتماعى نمواً سليما فى إطار الجماعة وإطار المصالح المشتركة بين أفرادها . وهذا لا يتأتى إلا إذا وجدت الضوابط الاجتماعية التى توقف الفرد عند الحد الذى يتفق والصالح العام . ويترتب على هذا أن العلاقة بين الفرد والمجتمع تكون علاقة وظيفية منتجة قائمة من ناحية على تقدير الجماعة قيمة الفرد وإتاحة الفرصة لتنمية مواهبه وقدراته إلى أقصى حد ممكن . كما تقوم من ناحية أخرى على تقدير الفرد مصلحة الجماعة ومراعاته إياها .

ووسيلة المجتمع الديمقراطى لتحقيق هذه المبادىء الاعتماد على التفكير العلمى فى حل المشكلات ، وعدم الالتجاء إلى العنف والتعاون بين الأفراد تعاوناً يستهدف الصالح العام دون أنانية أو انفراد شخصى أو هيئة بمصالحها وشئونها . ويتميز النمط الديمقراطى بما يأتى :

(١) يتميز سلوك هذه المجموعة بقوة التماسك بين أفرادها فى جو

تسوده المحبة والاخاء، والعمل فيها يسير على أساس التعاون وتبادل المشورة والرأى بطريقة طبيعية تلقائية بعيدة عن التكلف والشكلية، ويشعر أعضاء المجموعة بنوع من الاستقرار والرضا وعدم الرغبة فى ترك المجموعة أو الانتقال إلى غيرها .

(٢) لكل فرد فى المجموعة أن يبدى رأيه فى صراحة . والآراء لها صفة التوجيه والمعاونة على تحقيق الهدف وليست فى صورة أوامر صارمة سواء من القائد أو من الأفراد الآخرين .

(٣) وتتميز هذه المجموعة بأن عملها يسير بانتظام مستمر سواء فى غياب القائد أو حضور ذلك لأن العمل منظم، والمسئوليات محددة ، والعلاقات الإنسانية تساعد على قيام كل واحد بدوره فى سير الجماعة كلها نحو تحقيق أهدافها .

(٤) فى هذا الجو يكثر الحديث عن المجموعة كوحدة بلفظ (نحن) أكثر من الحديث الذاتى بلفظ (أنا) وتبدو علامات التفكير الجماعى والمشاركة والابتكار بحيث نجد أن المجموعة تصل إلى آراء ناضجة هى خلاصة التفكير الجماعى الذى يستفيد من جميع العناصر النابهة فى المجموعة

القيادة الدكتاتورية :[1] ويقوم النمط الدكتاتورى على المبادىء الآتية.

(١) تركيز السلطة فى يد شخص أو هيئة عليا، تعتبر نفسها صاحبة السيادة المطلقة، والحاكمة بأمرها وأنها فوق المحكومين .

(٢) هذه السلطة أو اليد المستبدة شديدة الاعتداد بقدرتها على إدارة

---

(١) المدرسه فى المدرسه والمجتمع : تأليف الدكتور أبو الفتوح رضوان وآخرين . الطبعه الأولى ١٩٥٦ (الوحدة السابعه ص ١٧٨)

الشئون المختلفة وتوجيه الأمور ، عديمة الثقة فى ذكاء المحكومين واستعداداتهم وقدرتهم على الإسهام فى تدبير الشئون العامة .

(٣) تعمل السلطة المستبدة ماتريده هى ، لا ما يريده الناس ، وما تعتقد أنه الصحيح دون اعتبار لرأى الغير ، وتنظر إلى الأفراد على أنهم آلات تحركها كما تشاء دون أن يعرف هؤلاء الهدف الذى يتجهون إليه ، إذ يكفى أن يكون هذا الهدف واضحاً فى رأس السلطة المستبدة .

(٤) يرض القائد المستبد نظاماً صارماً جامداً يخنق الحريات ، إذ يعتقد القائد أن النظام والحرية طرفا نقيض فالنظام لا يكون إلا إذا انعدمت الحرية . وعلى ذلك فواجب الأفراد الطاعة العمياء ، دون إبداء الرأى .

(٥) يلجأ القائد المستبد لتحقيق ذلك إلى وسائل القمع والإرهاب والتهديد والوعيد ، ويكثر من العقاب ويقلل من المدح والثواب .

القيادة الفوضوية :

(١) نجد أن القيادة الفوضوية حرية مطلقة لكل فرد ، ولا يتدخل القائد فى تنظيم مجرى الأمور ، ولا يحاول التوجيه أو إبداء الرأى وإلا إذا طلب منه ، وهنا تظهر الآراء المتضاربة والعمل الفردى الذى يغلب عليه المرح واللعب وعدم الجدية ويتحول النظام إلى فوضى .

(٢) فى هذه المجموعة يكثر ضياع الوقت وتبدو آثار التفكك الداخلى وعدم الاستقرار .

(٣) الآراء التى تصل إليها المجموعة فى هذه الحالة تكون آراء سطحية مأخوذ من حصيلة الآراء الكثيرة المتضاربة فى اتجاهاتها فتكون الحصيلة

أقل من الرأى بسبب عدم تنسيق الآراء وتوجيهها نحو هدف واحد وعدم قيام القائد بهذا التنسيق والتوجيه .

نتائج دراسات هوايت وليبت White & Lippitt عن الأجواء الاجتماعية Social Climates (١)

هدفت هذه الدراسات التى قام بها تحت إشراف ليثين تلميذاه : هوايت وليبت إلى معرفة تأثير الأجواء الاجتماعية على سلوك الفرد ، وعلى الجماعة.

النتائج التى أسفر عنها الدراسة فيما يتصل بسلوك القائد :

القائد الأوتوقراطى يزيد إلى حد كبير عن القائدين الديموقراطى والفوضوى فى : نسبة إعطاء الأوامر — إصدار الأوامر التى تعترض طريق رغبة يعبر عنها الأعضاء ، أو توقف نشاطاً معيناً له ، وتحل محلها رغبة القائد — توجيه النقد غير الموضوعى ، أى الذى يوجه أساساً إلى الشخص ، ولا يهتم بتوضيح سبب الفشل أو اقتراح وسائل التحسين — وفى المدح الذى يأخذ غالباً الطابع الشخصى .

أما القائد الديموقراطى فهو يزيد عن القائدين الأوتوقراطى والفوضوى فى : تقديم الاقتراحات الموجهة ، وهى تختلف عن إعطاء الأوامر فى أنها تقدم صراحة أو ضمناً اقتراحاً بالعمل يرتبط بأهداف العضو نفسه ، فهى توضح مختلف الاحتمالات التى يترك الطفل حراً فى اختيار إحداها . وهذه الاقتراحات تقدم فى الوقت المناسب الذى يتفق وحاجة العضو — تشجيع التوجيه الذاتى ، ويشمتل ذلك : التطبيق المباشر للاجراءات الديموقراطيه

---

(١) سيكولوجيه الجماعات والقيادة : للدكتور لويس كامل مليكه . الجزء الأول . الطبعه الثانيه ١٩٦٣ الفصل السابع من ص ٢١٧ إلى ص ٢٦٧

مثل المناقشة الجماعية ، قرار الأغلبية ، المناقشة الحرة ، الانتخاب السرى إذا تطلب الأمر ذلك ، تكليف اللجان ببحث موضوعات معينة ، تقبل الأقلية لقرار الأغلبية الخ — سلوك المرح والثقة ، وهو نوع من السلوك لا يخطط له عن قصد ولكنه ينشأ كنتاج للعلاقة الكلية بين القائد الديموقراطى وأعضاء الجماعة .

أما إعطاء المعلومات ، فقد قدر بحوالى ٢٧ ٪ من سلوك القائد الديموقراطى بينما قدر بحوالى١٥ ٪ من سلوك القائد الأوتوقراطى ، ٤٩ ٪ من سلوك القائد الفوضوى . والارتفاع فى النسبة الأخيرة أمر طبيعى لأن دور القائد الفوضوى كان مقصوراً صراحة وإلى حد كبير ، على إعطاء المعلومات الفنية حين تطلب منه .

كما أن القائد الديموقراطى تميز بسلوك ينم عن إحساسه واحترامه للحاجات المتعلقة بمكانات الأعضاء فى الجماعة ، بعكس القائد الأوتوقراطى الذى أكثر من استخدام كلمة أنا فى حديثه .

النتائج التى أسفرت عنها الدراسة فيما يتصل بسلوك الأعضاء :

تتلخص أهم الفروق من سلوك الأعضاء فى كل من الأجواء الاجتماعية الثلاثة فيما يلى :

(١) كان العمل فى الجو الفوضوى أقل منه فى الجو الديموقراطى من حيث الكمية والنوع ، كما كان يتسم باللعب ، وقد أظهر الأعضاء تفضيلا للقائد الديموقراطى .

(٢) كان مقدار العمل الذى تم فى الجو الأوتوقراطى أكبر نوعا ما مما تم فى الجوين الآخرين . إلا أن الدافع إلى العمل كان أقوى فى الجو

الديموقراطى منه فى الأوتوقراطى ، بدليل استمراره فى حالة مغادرة القائد الديموقراطى ، وتوقفه فى حالة مغادرة القائد الأوتوقراطى لمكان العمل . كما كان الابتكار أكثر فى الجو الديموقراطى .

(٣) أظهر الأعضاء فى الجو الأوتوقراطى قدراً أكبر من التعالى والسيطرة بعضهم على البعض الآخر ، وقدراً أكبر من العداوة ، ومحاولات أكثر للحصول على الانتباه . كما نزعوا بأنفسهم إلى تخريب ممتلكاتهم ، وإلى توجيه عدوانهم نحو فرد أو أقلية منهم .

(٤) ازدادت نسبة ترك الأعضاء لناديهم فى الجو الأوتوقراطى منه فى الأجواء الأخرى .

(٥) ازدادت نسبة السلوك الخضوعى أو الاعتمادى ، فى الجو الأوتوقراطى وقل تنوع المحادثات ، واقتصرت على ما يتصل منها بالموقف المباشر ، وقلت الفروق بين الأفراد فى مختلف فئات السلوك .

(٦) قل استخدام اللفظ (أنا) وزاد استخدام اللفظ (نحن) فى الجو الديموقراطى ، وارتفعت نسبياً الملاحظات الدالة على التفكير الجماعى وعلى تبادل الثناء .

القيادة الجماعية

أولا : يتضمن مفهوم القيادة الجماعية أن كل فرد فى الجماعة يشعر بأن من الممكن له أن يجد نفسه فى بعض الأوقات قائلا أو موجهاً للمجموعة فيساعد على توضيح الهدف وتحسين الوسائل التى تؤدى إلى تحقيقه إذا أمكن كشف مواهب الأفراد وإستخدام هذه المواهب فى صالح المجموع فإن هذا يزيد فى كفاءة الجماعة وقدرتها أكثر مما لو أعتمدت على قائد واحد مهما بلغت قدراته خصوصاً إذا أمكن المجموعة أن تنسق جهودها وتتعاون لتسير فى إتجاه واحد نحو تحقيق الهدف المشترك .

ويعرف أحد الباحثين القيادة الجماعية بأنها توزيع المسئوليات بين أفراد الجماعة بحيث تنطلق الطاقات الكامنة عندهم من عقالها وينفسح المجال أمام الجميع للابتكار وحل المشكلات .

ثانياً : تعمل القيادة الجماعية على تحقيق الأهداف التى تنشدها الجماعة كما تعمل على صيانة كيان الجماعة وتقويتها بما يضمن لها الإستمرار فى التقدم

وهذا يستلزم توضيح الأهداف ووضع الخطط الوصول إليها والعمل التعاونى لحل المشكلات التى تعترى سبيل التنفيذ ثم تقويم الخطوات التى تتم لتحسين أساليب التنفيذ .

ثالثاً : ولا نظام الجماعة واستقرار القيادة الجماعية لابدمن توزيع الوظائف والمسئوليات بين أعضاء الجماعة بحيث تحدد الأدوار التى يقوم بها الأفراد أو الجماعات الداخلية ، وهذا لايمنع من إعادة النظر من أن آخر فى التوزيع والتحديد كلما دعا الأمر إلى ذلك .

وفى مجال توزيع الأدوار والمسئوليات لا بد من استكشاف مواهب الأفراد وتعرف المجالات التى يتقنون العمل فيها بحيث يعطى كل فرد وكل جماعة نوع العمل المناسب فى المواقف المناسبة .

رابعاً : ليست القيادة الجماعية مجرد فكرة يستطيع كل شخص أن ينفذها بل إنها روح جديدة واتجاه جديد فى التكوين النفسى والاجتماعى للأفراد . لذا يجب تنقية النفوس من آثار النزعات الفردية والاتجاهات الاستبدادية أو الاتجاهات الفوضوية . فالشخص الذى تعود السلطة الدكتاتورية يصعب عليه أن يتنازل عنها ليسير فى ركب القيادة الجماعية ، والشخص الذى تعود الاتكال وإلقاء المسئولية على الغير وآثر السلبية إزاء الجماعة يصعب عليه أيضاً أن ينتظم فى ركب القيادة الجماعية. ومن هنا فلابد من تدريب لهؤلاء جميعاً ليروضوا أنفسهم ويعيدوا تشكيل شخصياتهم وأساليب سلوكهم من جديد ، من حيث نظرتهم إلى أنفسهم ونظرتهم إلى غيرهم .

خامساً : إن التدريب على القيادة الجماعية بالممارسة والتعليم يساعد على تكوين صفات أخرى تساعد على نجاح القيادة كالقدرة على التصرف

فى المواقف بالإفادة من الخبرات السابقة ومثل الإلمام بجوانب العمل وصعوباته واكتساب البصيرة فى فهم الأمور والتصرف فيهاومثل التدريب على اكتساب مواهب الأفرادوتوجيهم للإسهام فى العمل الجماعى بمايناسب هذه المواهب ، ومثل إدراك مطالب المجتمع وتخطيط الاحتياجات بحسب أوليتها والاستجابة لهذه المطالب بما يناسب الظروف المختلفة .

سادساً : لابد من نشر الوعى بين الناس لنفهم أصول القيادة الجماعية وفلسفتها حتى يخلصوا أنفسهم من الخضوع والأذلال ومن التكاسل والاتكال ، وبحيث نربى عندهم الدافع إلى العمل الجماعى والإقدام عل الاشتراك فى الأعمال التعاونية بصرف النظر عن نتائجها الفردية القريبة ، نريد أن يتعودوا على الإنتاج والتضحية والبذل من أجل الجماعة ففى ذلك خير ومنافع تعود عليهم فى المستقبل وقد يكون ذلك بعد وقت طويل ، ولابد أن يدركوا أن هذه المنفعة العامة الآجلة أولى وأهم من المنافع الشخصية العاجلة التى غالباً ما تتعارض مع الصالح العام .

القيادة الجماعية والتربية : يأتى الطفل إلى المدرسة لتعمل على تربية الروح الجماعية عن طريق أوجه النشاط المختلفة داخل الحصة وخارجها — فالتمثيليات والمعسكرات وفرق الكشافة والأشبال والفرق الرياضية وسائر الجمعيات الفنية والعلمية والأدبية إنما تيسر أنواع الترابط بين الأطفال فى صغرهم يجعلهم يتدربون على وضع أهداف لهم ، كما تدربهم على التعاون فى سبيل تحقيق هذه الأهداف فيعود الخير على كل المشتركين فيها .

إن الثورة التى نادى بها الميثاق تفتح أعيننا على ضرورة تغيير الروتين الذى تسير فيه عملية التدريس داخل المدرسة ، فسلبية التلميذ واستماعه طوال الوقت لمدرسه وعدم مشاركته الفعالة فى القيام بنشاط إيجابى إنما تخلق

شخصية انطوائية مستسلمة ، وإذا كانت فاعلية التلميذ عاملا هاماً فى تعلمه وفى مجابهته لمواقف حقيقية يشارك غيره فى حلها . فى هذه الحالة سنخلق منه شخصاً إيجابياً ذا عقلية اجتماعية . ولذلك أرى أن يتحقق فى العملية التعليمية القيم الآتية :

١ — أن نفتح المجال أمام التلميذ ليشارك مير غيره فى وضع أهداف مشتركة للنشاط الذى سيؤديه بالتعاون مع غيره فى سبيل مصلحة الجماعة .

٢ — أن يتدرب كل تلميذ على كيفية المناقشة الحرة ، يتدرت على احترام آراء الغير مع نقدها وبيان محاسنها ومعانيها ، كما يتدرب على أن يقرع الحجة بالحجة ويدعم رأيه بالحقائق والأسانيد ويطبق الأسلوب العلمى فى التفكير فى إقناع غيره بوجهة نظره أويقتنع هوبوجهة نظرغيره .

٣ — أن يتدرب كل تلميذ وهو يشارك غيره كيف يضع خطة للعمل لتحقيق الأهداف التى رسمتها الجماعة .

٤ — أن يشارك كل تلميذ فى عملية توزيع العمل بحيث يتوخى فى هذا التوزيع الصالح العام ويؤدى كل فرد ما يستطيع القيام به ويبذل ما يمكن من جهد ومن كفاية فى سبيل تحقيق هدف الجماعة ويوزع العمل بحيث يستفاد فيه من استعدادات كل فرد وقدراته الخاصة ، فهنا تتدرب الجماعة على احترام المزايا الفردية . كما يتدرب كل فرد على تكييف مزاياه فى خدمة الجماعة .

٥ — أن يتدرب كل تلميذ على عملية النقد الذاتى فى أثناء سير العمل فيستطيع أن يتبين مدى تحقق الأهداف فى أثناء محاولة تنفيذها . وفى نفس الوقت يكون عنده من المرونة ما يجعله قادراً على تشكيل نفسه من جديد

لما يحتاجه الموقف من تعديل . يفهم محاسن العملية التى يشارك فيها كما يحس بعيوبها، كل ذلك كى يسعى لتنمية المحاسن وتلافى العيوب بعقلية موضوعية.

٦ – يتدرب كل تلميذ على عملية التقويم النهائية للعمل الذى أنجزته الجماعة وهى متعاونة – وعملية التقويم هى وزن كل القيم التى تحققت والتى لم تتحقق ، كما تتضمن نقداً ذاتياً على مستوى الجماعة لتستطيع أن تكيف نفسها بشكل أصلح للعمليات المقبلة .

مبادىء العمل الاجتماعى من الميثاق :

أعنى بالعمل الاجتماعى الإسهام السلوكى للمواطن العربى فى كافة المواقف التى تمر به ويمر بها ، فالسلوك الاشتراكى فى ضوء ذلك هو مجموعة المثيرات والاستجابات التى ينفعـــل لها المواطن ويتفاعل معها فى إطار مفاهيم أيديولوجية عربية ، هى فى حقيقتها مبادىء يحيا ويعمل على هداها .

ويهدف مبدأ القيادة الجماعية المتعاونة إلى جعل سلوك المواطن سلوكاً جماعياً ، ولا أعنى بالسلوك الجماعى الاشتراكى فقدان المواطن لذاتيته وإنما نقصد من ذلك أن يفكر المواطن بعقلية الجماعة وأن يسلك أيضاً فى ضوء آثارهما عليه .

وإذا كان السلوك الجماعى يعتمد فى نشوئه على وجود الفرد فى الجماعة حتى يستطيع أن يتأثر بها ويتفاعل معها ويتكيف لسلوكها الإجتماعى ، فلا أعنى من وراء ذلك أن المواطن لا يستطيع أن يسلك سلوكاً جماعياً إلا فى وجوده مع الجماعة وإنما غاية الحياة الجماعية أن يسلك الفرد سلوكاً جماعياً حتى ولو اختفت الجماعة من حياته .

إذن فالسلوك الجماعى الواعى يعتمد على الجماعة كأداة إعداد لخلقه وتنشئته لا كأداة ضاغطة .

ختام : وخلاصة القول فالصفات العامة والفضائل التى يجب أن تتوفر فى كل قائد ويتميز بها ، هى مايأتى :

أولا : القوة الجسمية : أو صحة البدن ويراد بذلك خاصة سلامة الجهاز العصبى .

ثانياً : مقدرة تحديد الهدف : أو الغايات والقدرة على توجيه الناس إليها وتحقيقها .

ثالثاً : حماس النفس وتوقد الرمع .

رابعاً : أن تسود عند القائد روح الصداقة والمحبة لأعوانه وإخوانه من سائر الناس .

خامساً : أن يؤمن بالفضائل ويعرف واجباته نحو نفسه ونحو غيره أى أن يكون فاضلا .

سادساً : أن تكون له موهبة خاصة فى ناحية معينة أو فى أكثر من ناحية وهذه أهم الصفات .

سابعاً : قوة الإرادة وعدم التردد ، والإقدام فى تحقيق رغباته .

ثامناً : الذكاء ، وهو قوة الحيلة وأعمال الفكر والتدبر للتغلب على الصعاب والعقبات فى الحياة .

تاسعاً : المهارة فى التأثير ، وجعل الناس يأخذون بمبادئه وتعاليمه .

عاشراً : يجب أن يتسم بصفة العضوية فى الجماعة ، ولا يمكن أن يكون شخصاً منفرجاً خارجاً عليها ، ولا بد أن يتوفر لديه نمط الاتجاهات والميول الشائعة فى الجماعة .

الفصل السادس

الدعاية

- مقدمة :
- ماهى الدعاية .
- الاستدراج أو الاستهواء .
- الفرق بين الدعاية والتعليم .
- الفرق بين الدعاية والأعلام.
- الداعية .
- أنواع الدعاية .
- الدعاية المكشوفة والدعاية المقنعة .
- الدعاية المضادة .
- بعض الأساليب الفنية فى الدعاية (مثل):
- وجوب مراعاة النواحى السيكولوجية .
- استخدام الحذف والتحريف واختلاق الأكاذيب.
- الترغيب فى العمل بضرب أمثلة وتقديم عينات .
- التكرار والتنويع والاستمرار . ـ الحداثة واختيار الوقت المناسب
- الاستعجال . ــ مراعاة البساطة والوضع فى الأسلوب اللغوى .
- المبادىء التى تقوم عليها الدغاية الناجحة . ــ وسائل الدعاية :
- الدعاية الصحفية . ــ الدعاية بواسطة الكتب .
- الدعاية بالراديو والتليفزيون . ــ الدعاية بواسطة السينما والمسرح .
- عقد المؤتمرات الصحفية . ــ الشائعات .
- كيف تختار وسيلة الدعاية ؟

الدعاية Propaganda

مقـدمة :

أول ما استخدمت الدعاية فى مجال الدين ، فأول الدعاة هم الأنبياء والرسل ومن تبعهم من الأصحاب والأنصار والمبشرين والوعاظ ، وهذه الدعوة أغراضها دينية محضة . وفى القرآن الكريم آيات كثيرة عن الدعوة والإعلان ، فكان نوح عليه السلام يقول « رب إنى دعوت قومى ليلا ونهاراً فلم يزدهم دعائى إلا فراراً ، وإنى كلما دعوتهم لتغفر لهم جعلوا أصابعهم فى آذانهم واستغشوا ثيابهم وأصروا واستكبروا استكباراً . ثم إنى أعلنت لهم وأسررت لهم إسراراً » وكان نبينا محمد صلوات الله وسلامه عليه « شاهداً ومبشراً ونذيراً وداعياً إلى الله بإذنه وسراجاً منيراً »

فهذه الآيات القرآنية الكريمة تذكرنا بالدعوة الدينية وما قام به الأنبياء والرسل من جهاد فى سبيل الله . ولكن الدعاية استخدمت أيضاً لأغراض سياسية منذ أقدم العصور فعزمت الدعاية بمعناها السياسى الحديث وبوسائلها المختلفة وخاصة الصحافة منذ القرن الثامن عشر فى الثورة الأمريكية والثورة الفرنسية .

وفى الحق كانت الدعاية فى الطابور الخامس فى الحرب العالمية الأولى الذى كفل للحلفاء النصر ، وكان هذا النصر فى هذا الوقت نصراً للدعاية ،

فقد خرج العالم من تلك الحرب وهو يعرف أهمية الدعاية التى شهدها العالم فى الفترة ما بين الحربين العالميتين ممثلة فى الحرب الإيديولوجية بين المذاهب السياسية المتعارضة من ديموقراطية وفاشستية ونازية لاشيوعية هى السبب فى قيام الحرب العالمية الثانية . فالدعاية هى التى أثرت فى روح الشعوب وفى الرأى العام وهيأت الأذهان للعدوان .

وبعد الحرب العالمية الثانية عرفت جميع الشعوب فضل الدعاية وأصبحت الدعاية يقوم بها جهاز حكومى فى صورة وزارة الدعاية أو الاستعلامات وما من دولة كبيرة أو صغيرة إلا وتهتم بالدعاية لمشروعاتها وقادتها لتمكين أقدامهم فى الحكم واكتساب قلوب الجماهير فضلا عن الدعاية الخارجية للدولة لأغراض سياسية واقتصادية وتجارية . ونلاحظ أن الأمم المتحدة نفسها فى حاجة إلى الدعاية وهى تعمل جاهدة عن طريق الدعاية لتدعيم السلام العالمى . ولها جهاز دعائى ضخم يضم مكاتب الاستعلامات للأمم المتحدة فى جميع أنحاء العالم .

والخلاصة أن القرن العشرين قد غدا قرن الدعاية وأصبحت الدعاية هى المتحكمة فى كل شىء وللسيطرة على الحياة اليومية والعامة ، فهى تبنى كل شىء وتهدم كل شىء وهى التى تجعلنا نصدق شيئاً ما أو لا نصدقه ، نعتقده أو لا نعتقده ، وتظهر أهمية الدعاية فى العصر الحديث فى مجال الحياة السياسية خصوصاً بعد أن مكنت النظم الديموقراطية أقدامها ، تلك النظم التى تعتمد على الرأى العام . وتعتبر الدعاية وسيلة من وسـائل الضبط الاجتماعى فالعمليات النفسية التى تشتمل عليها وتساعد على التأثر بها لا تختلف عن تلك التى تدخل فى عمليتى الإدراك والتعليم .

ما هى الدعاية ؟

يرى الكاتب الأمريكى Walter Lippmann أن الدعاية « محاولة التأثير فى شخصيات الأفراد ، والسيطرة على سلوكهم لأغراض تعتبر غير علمية أو ذات قيمة مشكوك فيها فى مجتمع ما فى زمن بالذات » أو « وهى نشر معلومات بين الناس الهدف منها التأثير فى الرأى العام وفق اتجاه معين دون الكشف عنه » .

وهدف الدعاية هو قيادة الأفراد لاعتناق فكرة ما ، أو التأثير فى تصرف ما أو القيام بعمل ما . لهم الحرية فى اقتباسه أولا ، فى فعله أو عدم فعله . ومجال الدعاية فسيح جداً فهى وسيلة يستخدمها التاجر فى السوق والحزب السياسى فى السياسة وتستخدمها الدولة فى الداخل والخارج . والدعاية على أنواع فهى إما سياسية أو تجارية أو دينية ، لكن الكلمة ينصرف معناها بوجه عام إلى الناحية السياسية وهى إما دعاية دولية أو خاصة يقوم بها الأفراد ، داخلية أو عالمية .

الاستدراج أو الاستهواء[1] : Persuation حينما تكون الدعاية موجهة إلى فرد أو حتى مجموعة صغيرة من الأفراد كالأسرة مثلا فإنها تسمى استدراجاً أو استهواء . والتعليم والدعاية لا يؤثران فى جميع أفراد الجماعة بدرجة واحدة لاختلاف الدوافع والميول فيهم ، بينما ينجحان فى التأثير إذا وجها لفرد واحد أو مجموعة صغيرة من الأفراد على حدة ، لأن المعلم أو الداعية فى هذه الحالة يركز جهوده مع هذا الفرد أو تلك المجموعة الصغيرة ، أما مع المجموعة الكبيرة فلا بد أن يلقى كلاهما بنوع من القذائف ليصيب بها هدفاً معيناً ، ولا بد أن يلقى هذه القذائف هنا وهناك حتى يمكن

الرأى العام والدعاية وحرية الصحافة : للدكتور حسنين عبد القادر . الطبعة الأولى (١٩٥٧)

إصابة كل فرد من أفراد هذه الجماعة بشيء منها .

والخطيب الماهر فى اجتماع عام يركز جهوده فى الاستهواء أكثر من الدعاية . فالخطاب الذى يلقيه تنجم عنه استجابات فى نفوس مستمعيه وهو يلاحظ هذه الاستجابات ويتأثر بها ، فحينئذ يغير من خططه ومناهجه أو يستمر فيها ليجعل الاستجابة محببة إلى نفوسهم وتستحوذ على اهتمامهم . والاستهواء قد يعتمد على تعليم سابق أو دعاية سابقة . فالعميل الذى سبق له التأثير بحملة إعلانية يكون أكثر شكاً وريبة فيما يصبّه بائع السلعة فى أذنيه من ثناء وتمجيد وتفضيل لتلك السلعة بلهجة سريعة .

وقد تعتمد الدعاية أيضاً على الاستهواء ، فالأشخاص البارزون الذين لهم هيبتهم واحترامهم يستهوون الموافقة على ما يقوله الداعية وعندئذ تستغل موافقتهم فى الحملة الدعائية . وهذه الطريقة مستعملة فى الإعلان الحديث لإقناع الناس بأن صنفاً من الأصناف جيد لأن شخصاً بارزاً يحبه أو يستعمله أو يفضله على غيره .

وليس من الحكمة محاولة تقرير ما إذا كانت الدعايه أم الاستهواء أكثر تأثيراً من الأخرى بوجه عام ، فالكثير يتوقف على الظرف والموضوع الذى يتناول . فمثلاً يحتاج تعديل الدستور فى الولايات المتحدة الأمريكية فى العادة إلى حملة دعائية ، أما إذا أريد إجراء تعديل كبير أو صغير فى إدارة الحكومة المركزية فإنه يمكن عمله فى الغالب باستهواء شخص واحد وقد يكون رئيس الحكومة أو أحد كبار الموظفين فى الحكومة وإقناعه بأن هذا التعديل أمر أساسى ومرغوب فيه .

الفرق بين الدعاية والتعليم :

(١) تقول نظريه لاسويل Lasswell الأمريكية أن الدعاية تنقل إلى

الناس الأفكار والآراء التى يمكن معارضتها وليست معروفة للجميع ،فى حين أن التعليم ينقل ميراثاً اجتماعياً وتقليدياً ليس للشخص دخل فيه . فهو ينقل المعرفة والمهارة التى تعتبر علمية أو لها قيمة باقية فى المجتمع فى زمن بالذات كما أن الدعاية لاتكتفى بالأفكار المعروفة بل تقدم آراء جديدة لم تكن معروفة من قبل .

(٢) وهناك رأى آخر مؤسس على الغرض الذى تسعى إليه الدعاية، فالدعاية عمل سطحى ووقتى ، فى حين أن التعليم يهدف إلى تكوين الشخصية المتكاملة ، بمعنى أنه يبنى ليس الروح فقط وإنما خلق الفرد وذوقه .

(٣) يزعم Martin وزملاؤه أن المعلم يريد الاستقلال فى حكمه ويبين الفرد كيف يفكر فى حين أن الداعية يعطيه ما ينبغى أن يفكر فيه ويدخل فى ذهنه آراء كلها معدة (جاهزة) ، فالمعلم يهدف إلى فتح نوافذ العقل وتنمية المسئولية بينما الداعية يعمل على إغلاق النوافذ والإثارة بغية العمل فى الحال .

(٤) الداعية ذاتية والتعليم موضوعى ، فالمعلم يهدف إلى التقدم البطىء بينما يهدف الداعية إلى نتائج سريعة . وكذلك يخاطب المعلم الفرد ويخاطب الداعية الجماهير . ويلقن التعليم فى المدارس والجامعات بينما توجه الدعاية خارج المدرسة .

(٥) التعليم عمل فردى وجماعى عميق طويل المدى بينما الدعاية عمل نفعى Pragmatic وسطحى يحدث من وقت لآخر فى فترات متباعدة . وإذن فينبغى أن يكمل كل منهما الآخر بالإضافة إلى أن التعليم يصبح علاجاً وقائياً من الدعاية المبالغ فيها .

ويجب أن يكون المثل الأعلى للدعاية أن تصبح فقط وسيلة للتعليم المدنى بصفة خاصة .

فكلا الدعاية والتعليم يتعاونان على خلق المواطن الصالح الحر المتزن الاجتماعى المتكامل الشخصية .

الفرق بين الدعاية والإعلام :

(ا) الإعلام يقدم حقائق مجردة بعضها سار وبعضها غير سار، فرجل الإعلام ليس له غرض معين فيما ينشره على الناس اللهم إلا الإعلام فى ذاته بينما يهدف الداعية إلى غاية معينة .

(ب) لا يصح القول إن الداعية ينشر الأفكار والآراء فقط ، بينما يعمل رجل الإعلام فى نطاق الحقائق والمعلومات فحسب ، فإن أحسن قضية يتولاها الداعية هى التى يقدم لها بحقيقة لا تقبل الجدل والمناقشة وإحصائية وتاريخ يستعيد فيه حادثة معينة من النوع الذى له تأثير على العقول ولا نستطيع تجاهلها .

(ح) يحمل إلينا رجل الإعلام من ناحيته باستمرار أفكاراً ولو أنه لا يزال موضوعياً تماماً . ولا نستطيع أن نوجه إليه اللوم إذا نقل إلى الناس خطبة دعائية لواحد من رجال الدولة فى الخارج مثلاً .

والإعلام لا ينشر إلا أفكار الآخرين وهى المجال الذى يعمل فيه الداعية . فالداعية يبنى قضيته فى الغالب تؤيده سلطة شخصية فذة من وراء ستار ، أو أنه يستند إلى فكرة عامة شائعة بين الناس .

(ه) وصفة القول إن الدعاية عمل يميز الحضارة المعاصرة ذو صبغة فنية وعملية ويغلب عليه طابع الاستمرار وله هدف معين وهو سوق الجماهير إلى فكرة ما أو مذهب سياسى ما ، والاستحواذ على زمام فكرهم ودفعهم إلى طريق معينة للقيام بعمل ما قد عقدت النية على تنفيذه .

الداعية . The Propagandist

مهنة الدعاية من المهن التى تجعل صاحبها دائم الاتصال بالناس، وتجذب فقط أولئك الذين لهم مواهب فطرية ظاهرة ولهم رغبة فى استخدام تلك المواهب لتعمل عملها فى المجتمع وتصبح ظاهرة العيان . والداعية شخص نصب نفسه رسولاً أو قائلاً أو زعيماً لعرض رأيه على الرأى العام ، فعمل الطبيب والمحامى مثلاً مقصور فى الغالب على الخدمة الفردية ، أما عمل الداعية فهو خدمة عامة . وليس للداعية فى الغالب مؤهل مهنى للدعاية فأشهر الدعاة الأمريكيين مثلاً إنما نجحوا فى عملهم بفضل خبرتهم العملية السابقة فى السياسة والصحافة ، تلك الخبرة أكسبتهم المهارة اللازمة للقيام بالدعاية

بيد أن مؤهلات الداعية الناجح فى عمله متباينه وغامضة ، وينبغى على كل حال أن يكون ذا ثقافة متوسطة أو فوق المتوسط على الأقل ، وذا شخصية محبوبة وجذابة وأن يهتم بغيره من الناس وأن يكون ذا خيال خصب ولديه مصادر كثيرة من الأصدقاء والمعارف . وفوق هذا كله تكون لديه خبرة سابقة فى وسيلة ما من وسائل الدعاية أو فى الدعاية بوجه عام .

والفكرة هى أهم شىء فى الدعاية والدعاة الذين لهم غرض معين يؤمنون بأن الأفكار هى التى تجعل العالم يدور . والفكرة لها أسماء كثيرة ، فهى إما موجة عقلية أو حملة جديدة أو زاوية جديدة أو خدعة جديدة أو عبارة مخيفة تقشعر منها الأبدان وتتضمن إيحاء قصصياً . وفكرة الداعية المغرض قد تكون إيجابية أو سلبية . لكنه يدافع عنها فى كلتا الحالتين بالحماس والتأكيد . فإذا كانت إيجابية فإنه يعرض فكرة كحل لجميع المشاكل

التى تتناملها الدعاية وتعمل على علاجها. وإن كانت سلبية فحينئذ يلجأ الداعيه إلى نقد فكرة شخص آخر . وسواء أكانت فكرة الداعيه طيبه أو خبيثه فإنها وقتيه فى رأى صاحبها على الأقل . والداعيه يقدر كل فكرة جديدة تقديراً عظيماً ، فالأفكار الجديدة عزيزة المنال .

والداعية يمكنه أن يخلص لمهنته ويلتمس المعاذير لسلوكه الذى يكيفه بطريقة مباشرة أو غير مباشرة لملاءمة عمله ، وقليل جداً من الدعاة هم الذين يمنعهم ضميرهم من المضى فى مهنتهم والدعوة لشىء لا يؤمنون به ويعتقدون أنه على باطل .

ويجب أن يكون وزير الدعاية أومديرها رجلا ممتازاً وقائداً سيكولوجياً ومنظماً دبلوماسياً ، ويجب أن يعرف جيداً عناصر عمله ومظاهره حتى يتحقق من المصادر والوسائل التى يستخدمها . ويجب أن يكون شعوره متدفقاً واثقاً من نفسه كل الثقة ، قادراً على التأثير فى الناس ويجب أن يكون خطيباً مفوهاً وكاتباً قديراً .

أنواع الدعاية(١)

الدعاية المكشوفة والدعاية المقنعة :

إذا أبان الداعية عن نفسه وأظهر غرضه سميت دعايته دعاية مكشوفة أو سافرة ، ويطلق عليها بعض دعاة الغرب (الدعاية البيضاء White Propaganda) أما إذا أخفى الداعية غرضه فإن دعايته فى هذه الحالة وتسمى دعاية مقنعة أو محبة أو مستترة ، وهى ما يسميها أولئك الدعاة الغربيون (الدعاية السوداء Black Propaganda) .

(١) الرأى العام والدعاية وحرية الصحافة : للدكتور حسنين عبدالقادر. الطبعة الأولى. (١٩٥٧)

(١١ — السلوك)

وفى الغالب يختار الداعية واحدة من هاتين الطريقتين . والدعاية المكشوفة تستخدم حينما تساعد على تعلم الاتجاه الجديد أو حينما يكون الإخفاء غير ممكن لأسباب عملية .

وتستخدم الدعاية المقنعة فى الإعلان ، فيحسب قارىء الصحيفة أو المجلة أنه يقرأ خبراً ثم يكتشف آخر الأمر أن ما قرأه هو فى حقيقته إعلان عن سلعة ما . وكثيراً ما تعمل حملة إعلانية مقنعة لسلعة جديدة دون الإفصاح عن إسمها ، حتى يصبح الناس فى شغف لمعرفة هذه السلعة ، وعندئذ يكشف المعلن عن هذا الاسم . فمن الوجهة الإعلانية تعتبر الدعاية المقنعة أجدى من الإعلان السافر . فمثلا يكون للتقلد الجيد لكتاب جديد لترويج بيعه فائدة أكبر من الإعلانات التى تشغل مساحات كبيرة فى الصحيفة عن هذا الكتاب ، والتى تكتب بأسلوب جذاب وتشتمل على آراء خلابة .

الدعاية المضادة : Counter Propaganda تكاد الدعاية كلها تثير استجابات متعارضة حينما يدرك المدعون الدعاية . Propagandeesa فالذى يستجيب للدعاية دون أن يفقه شيئاً مما تحتويه من تناقض نتيجة لعدم خبرته السابقة هو شخص غير ناضج ، مرهف الشعور . والمسألة الأساسية فى الدعاية المضادة هى ما إذا كان ينبغى تجاهل الاستجابات المتعارضة والمتنافسة أم مهاجمتهما بطريقة مباشرة فالهجوم المباشر هو فى الغالب خطر على الدعاية للغاية . والتصادم بين الاستجابات المتعارضة والمتنافسة يمكن أن يزداد حدة ، والاصطدامات غير محببة إلى النفس .

ومن السهل كثيراً أن يتخذ الإنسان قراراً حينما يواجه شيئين متناقضين كأن يكون أحدهما جذاباً والآخر غير جذاب من أن يكون كلاهما جذاباً

أو غير جذاب بالتساوى أو بدرجة واحدة أو متقاربة ، فمهاجمة السلوك الشخصى للمنافس قد تحدث استجابات عكسية فى نفوس المستمعين أو قد تحدث فى نفوسهم أثراً فاتراً أو ضعيفاً .

ومما هو جدير بالذكر أن الأطفال والصبيان من الجنسين بصفة خاصة متأثرون بالبيئة التى نشئوا فيها وبأفكار والديهم ، والفلسفات الرائجة فى أسرهم والوسط الذى يعيشون فيه . وعدم استقلالهم هذا يحول بينهم وبين الاقتناع بما يخالف ما عرفوه واعتنقوه من قبل . وإذا أصبحت عاداتهم راسخة مستقرة فإنهم لا يكونون على استعداد للتأثر بأية مؤثرات معارض هذه العادات . وإذن فأحسن وسيلة للتأثير فيهم هى الدعاية المضادة التى تناهض هذه المؤثرات خلال فترة المراهقة .

بعض الأساليب الفنية فى الدعاية

أولا : وجوب مراعاة النواحى السيكولوجية :

تجب مراعاة النواحى السيكولوجية فى الدعاية سواء أكانت تجارية أم سياسية . وهناك ثلاثة أمور يتعين على الداعيه التحقق منها وهى :

١ — أن يكون على علم تام بالاتجاهات والاعتبارات والصفات بين صفوف الذين يوجه إليهم الدعاية .

٢ — أن يعرف الاستجابات الشخصيه فى هؤلاء المدعوين والتى يمكنه إثارتها بالمادة الدعائية .

٣ — أن يتحقق كذلك من قوة الاستجابات المرتبطه بالمؤثر الدعائى والتى تساعد على إحداث الاستجابات المطلوبة أو المرغوب فيها .

فيستطيع الداعيه مثلا أن يؤثر على المدعوين من الناحيه السيكولوجيه فيدخل فى روعهم أنه على حق لأنه من صميم الشعب وأفكاره هى نفس أفكار الشعب أو يوهمهم بأن جميع أفراد الجماعه التى ينتمون إليها يقبلون برنامج الداعيه ويوافقون على آرائه وأفكاره ، وأن كل الناس أو على الأقل جميعنا — يعمل نفس الشيء ، ولذلك يتعين علينا جميعاً أن لا نتخلف عن الركب ، وأن نلحق بالقافلة .

ثانياً : استخدام الحذف والتحريف واختلاق الأكاذيب :

من الوسائل الفنية فى الدعاية الحربية **الحذف** والتحريف والتضليل والاختلاق . فالداعية المغرض حينما يتناول مشكلة من المشاكل لا ينظر إليها من جميع زواياها أو يقلبها على وجهيها وبين ما لها وما عليها وإنما يتعرض فقط إلى بعض النواحى التى تساعده على إثارة الاستجابات المطلوبة أو المرغوب فيها أو المتصلة بالفعل الذى يتوخاه . فهو يحصر نفسه فى دائرة محدودة أمام الذين يوجه إليهم حملته الدعائية ليبين لهم أن موقفه هو الموقف السليم الوحيد ، وهو يرى أنه من الخطأ أن يتعرض إلى الجوانب المعارضة لوجهة نظره والتى إذا أثارها فلابد أن تحدث استجابات عكسية . والواقع أن هذه الطريقة — وهى طريقة حذف بعض الحقائق أوالجوانب للمشكلة أو المسألة موضوع الدعاية — تضمن للداعية إحداث الاستجابات المطلوبة لأنه إذا ذكر الجوانب الأخرى المعارضة فإنه يخلق فى نفس الوقت — من غير داع — استجابات أخرى عكسية . وإذا تعرضت كتل الجماهير لهذين النوعين معاً أصبحت مبلبلة الفكر ، مضطربة فى حكمها على الأشياء لأنها بطبيعتها عاجزة عن التفرقة بين الحق والباطل فى المسائل السياسية .

ثالثاً : الترغيب فى العمل بضرب أمثلة وتقديم عينات :

من الأساليب الدعائية الفعالة أثناء الحرب والكفاح أن يضرب الداعية

الأمثال بما جرى للشعوب الأخرى التى كتب لها النصر فى الحرب والنجاح فى كفاحها ضد المعتدين الذين هم أكثر جنداً وأقوى عدة ، هكذا فعل جمال عبد الناصر حينما تعرضت مصر للإعتداء الإسرائيلى البريطانى الفرنسى واحتدمت الحرب بين المصريين والعزاة المعتدين ، فذكر بنى وطنه بأن شعوباً أخرى صغيرة استطاعت أن تنتصر على قوات الطغيان ، فقــد انتصرت اليونان على الألمان والطليان ، وانتصرت إندونيسيا على هولندة ودوخ شعب الجزائر شبه الأعزل من السلاح الجيش الفرنسى المحتل لبلاد الجزائر ، ووقف شعب قبرص الصغير يناضل الجيش البريطانى . . . الخ . .

وطريقة ضرب الأمثلة وتقديم العينات متبعة على نطاق أوسع فى مجال الدعاية التجارية والإعلان ، فمن ذلك عرض عينة على العملاء لتذوقها ، فإذا استحسنها بعضهم اشتروا السلعة المعروضة وقلدهم الآخرون دون تذوقها . كذلك تعتبر الصورة الفوتوغرافية للسلعة — ولتكن سيارة مثلا — عينة . وأحياناً تقدم العينة بطريقة مباشرة فيقول المعلن إنه مستعد لإرسال عينة مجاناً لمن يطلبها . كذلك اعتادت كل المحلات التجارية عرض عينات من بضائعها فى واجهاتها بشكل جذاب للفت أنظار المارة .

رابعاً : التكرار والتنويع والاستمرار :

تكرار العامل المؤثر يمكنه أن يقوى الصلة المعتادة بين الداعى والمدعوين ، ويقوى الاستجابة للقيام بالفعل المطلوب . وليس هناك غرابة فى أهمية التكرار ، فكل عرض جديد للمسألة بطريقة جديدة يأتى بنتيجة ويعرف المدعوين شيئاً جديداً . كذلك يساعد التكرار على استمرار تأثر الناس بالحملة الدعائية والحيلولة دون استجاباتهم لدوافع أخرى

مضادة ربما تكون أقوى أثر فى نفوسهم . وللتكرار فائدة كبرى فى الدعاية التجارية ، فإن كثرة الإعلان عن صنف تجارى معين فى الصحف والمجلات تدفع الناس إلى استعماله ولو من قبيل التجربة .

أما التنويع فى العامل المؤثر فإنه يستطيع أن يقوى إدراك الناس للدعاية . فالإشارة الضوئية المتلألئة قد تسترعى النظر فى بادىء الأمر لأنها تحتوى على مؤثر قوى ، لكن لا يلبث الناس أن يألفوها . ومعنى هذا أنهم لم يعودوا يطيقون الالتفات إليها لأنهم أصبحوا يمجونها ولا يرون فيها شيئاً جديداً ولذلك ينبغى تغير محتوياتها فى فترات منتظمة أو غير منتظمة ، وحتى الممثل الهزلى الكوميدى الذى كسب قلوب الجماهير ينبغى أن يغير عليه أن يغير من الأوضاع التى يظهر فيها حتى لا يمله المعجبون به .

والتنويع لا يفيد فقط فى جذب الذين لم ترقهم الحملة الأولى ، بل إنه يحدث أيضاً الاستجابات الشخصية التى لم تظهرها الحملة السابقة .

ولا شك أن التكرار والتنويع يتكفلان صفة الاستمرار للحملة الإعلانية أو الدعائية ويجعلان الداعية على صلة دائمة بالمدعوين ويبقيان على تأثرهم بالآراء والأفكار التى تتضمنها الحملة منذ بدايتها . واستمرار الحملة الدعائية فى الصحافة يتمثل فى المقالات المتتابعة حول موضوع معين ويقرؤها الناس من يوم إلى آخر . فالكاتب يعالج فى كل مرة ناحية من الموضوع وينظر إليه من زاوية معينة ، وفى نهاية الشوط يصبح قارىء الصحيفة على علم بجميع أطراف الموضوع ، وتتضح الفكرة فى ذهنه على مهل . وهذا النوع من الدعاية يظل تأثيره عالقاً بالأذهان والنفوس زمناً طويلاً :

خامساً : الحداثة واختيار الوقت المناسب :

فى المناقسة الدعائية الحربية أو السياسية أو الانتخابية تكون الغلبة فى

العادة للداعية الذى يستمر فى حملته إلى النهاية ويظفر بالمدعوين إلى آخر لحظة وتكون حملته الدعائية هى آخر ما يصل إلى أسماعهم.

ولا شك أنه مما يساعد على نجاح الحملة الدعائية اختيار اللحظة الحماسية فى شنها، كأوقات الانتصارات الحربية الحاسمة والهزائم الساحقة للعدو أو تعرض الوطن لخطر داهم أو الحصول على كسب وطنى عظيم، أو حلول مناسبة قومية أو عيد دينى. ففى تلك الظروف والمناسبات والأوقات الحاسمة فى تاريخ الوطن يحلو للناس أن يستمعوا إلى صوت زعمائهم وحكامهم ردعاتهم ويفتحوا آذانهم لكل كلمة تخرج من أفواههم سواء أكانت صدقاً أم كذباً. فالناس يكونون فى الغالب على أتم الاستعداد لتصديق كل مايقوله زعماؤهم وحكامهم الشعبيون المحبوبون لأنهم يثقون عادة فى وطنيتهم وإخلاصهم وقد بهرتهم من قبل أعمالهم المجيدة السابقة. وإذن فهذه الظروف والمناسبات هى أنسب الأوقات واللحظات لشن الحملال الدعائية الناجحة التى تؤتى ثمارها كل حين وهو ما يعبر عنه بالتوقيت الصحيح لبدء الحملة الدعائية.

سادساً : الاستعجال :

يقوى الاستعجال من الدافع للاستجابه إلى الدعوة والقيام بالفعل المطلوب. فدعاة الحرب مثلا يستعجلون الأعداء باستمرار التسليم وإلقاء السلاح حتى لا يبادروا أويحل ببلادهم الخراب، كذلك يحرض هولاء الدعاة بنى وطنهم على المبادرة ببذل قصارى جهدهم لإنقاذ الوطن من الخطر الداهم وهم يذكرونهم بأن الوقت يمضى سريعاً وأن اللحظة الحاسمة للعمل هى الآن وأن الذين يترددون فى القيام بواجبهم يعجلون بنهاية الوطن ومصيره المظلم :

وكثيراً مايستخدم الاستعجال فى الحملة الدعائية الإعلانية . فالداعية يوجه الخطاب إلى الناس قائلا « لقد فات الوقت أكثر مما تظنون » أو « أسرعوا إلى شراء مايلزمكم قبل فوات الأوان » أو « إذا لم تبادر اليوم بشراء ما يلزمك من السلعة فإنك قد لا تستطيع الحصول عليها غداً » إلى غير ذلك من العبارات التى تحفز العملاء على المبادرة إلى شراء السلعة . وأغلب الظن أن هذا الاستعجال أمر مصطنع وأن السلعة مكدسة عند صاحبها وإنما هو يتحايل على المستهلكين الإقبال على شرائها .

سابعاً : مراعاة البساطة والوضوح فى الأسلوب اللغوى :

الداعية الناجح هو الذى يتخير الأسلوب اللغوى الملائم عند مخاطبة الذين يوجه إليهم الحملة الدعائية فلا يتعالى عليهم فى الأسلوب أو ينزل إلى مستوى دون مستواهم ، ومعنى هذا أن الداعية يجب أن يدخل فى اعتباره ثقافة المدعوين فيخاطف الناس على قدر عقولهم ، ويحدث كل فريق باللغة التى يفهمها . فبالنسبة للمثقفين لا بأس من أن يحدثهم باللغة الفصحى والأساليب البيانيه والبديعيه ، لأن هؤلاء يروقهم هذا الأسلوب ويستطيعون متابعته فى سهولة ويسر . أما إذا وجه الخطاب إلى العوام أو أشباه العوام فإنه ينبغى أن يتبسط معهم فى الحديث ، ولا ضير عليه من استخدام اللغة الدارجة أو العامية فى حديثه فهى أقرب إلى فهمهم وإداكهم . فالبساطة فى الأسلوب والسهولة فى التعبير والوضوح فى المعنى من ألزم الأشياء لضمان إدخال الأفكار فى رءوس المدعوين دون خلط أو تشويش أو إبهام .

المبادىء التى تقوم عليها الدعاية الناجحة[1] :

يتوقف أثر الدعاية على الفرد الذى يقوم بها وعلى الأفراد الذين يستمعون له ومن أهم مبادىء الدعاية الناجحة .

١ — الرأى العام عادة حساس للحوادث الهامة ، ويبدو أنه يتأثر بالحوادث أكثر مما يتأثر بالألفاظ ، لهذا يمكن استغلال الأحداث لرفع الروح المعنوية للشعب وتحطيم الروح المعنوية للأعداء ، فلقد ساعد صمود أهالى بور ســعيد للعدوان الثلاثى على رفع الروح المعنوية للشعب وخذلان الأعداء .

٢ — استغلال المواقف الغامضة يكون أكبر أثراً من استغلال المواقف المحددة ، فقد انتشرت الإشاعات فى أمريكا بعد ضرب اليابان للأسطول الأمريكى فى بيرل هاربور ، لأن المعلومات التى أذاعتها أمريكا عن الموقف كانت غامضة وغير محددة . لذا كثيراً ما يقضى إعلان الحقائق على تبلبل الأفكار والتخمينات الغامضة .

٣ — إذا كان الناس لديهم رأى مزعزع أو رأى تؤمن به أكثرية لا تزيد عن الأقلية فى العدد سوى زيادة بسيطة ، فيمكن تحويل الآراء فى الاتجاه المطلوب ، فإذا ما أخذوا به آمنوا به وعضدوه وناصروه .

٤ — يكون الإيحاء برأى يصادف حاجة أساسية لدى الناس أثر أكبر من رأى لا يمس حاجة عندهم ، فمن أهم الأسباب التى أدت إلى نجاح إيزنهاور فى انتخابات رئاسة الجمهورية وعده للشعب الأمريكى بإنهاء الحرب الكورية .

---

(١) المرجع علم النفس : للدكتور سعد جلال . الطبعة الثالثة ١٩٦٣ (الفصل التاسع والعشرون)

٥ — يتأثر الرأى العام بالعمليات العقلية اللاشعورية التى تعود الأفراد استغلالها للتخفيف من قلقهم مثل التبرير ، والتعويض ، والإسقاط ، والتقمص .

وسائل الدعاية

الدعاية الصحفية : لا يزال للكلمة المطبوعة سحرها وتأثيرها على العقول واحترامها فى النفوس ، فالمقالات المتتابعة التى تنشرها الصحف من يوم إلى آخر حول موضوع معين أو فكرة معينة أشبه بقطرات الماء مستمرة فى السقوط على صخرة ولابد آخر الأمر من أن تفتتها وتصل إلى باطنها . على أن المجلات أقدر من الصحف اليومية على تقديم الموضوعات المدروسة ولهذا فهى تؤثر من الناحية الدعائية تأثيراً أبقى وأعمق فى نفوس قرائها ، خصوصاً أولئك الذين يمثلون الرأى العام النابه المستنير . فالمقالات والتقرير التى تنشرها المجلات وتتضمن حقائق ومعلومات ونتائج جديدة أوقع فى نفس القارىء وذات أثر أبقى من العناوين أو النبذ أو الأخبار المصورة التى تنشرها الصحف اليومية .

ويمكن القول إن الطابع الجميل للمجلات من حيث الطباعة والألوان والإخراج له تأثير سيكولوجى قوى فى نفوس الناس جميعاً على اختلاف صفاتهم وثقافاتهم وأعمارهم ويستطيع الداعية أن يستغل هذه الناحية النفسية ويستخدم المجلات كوسيلة ناجحة فى الدعاية .

الدعاية بواسطة الكتب : تستطيع الكتب الدورية (كالشهرية مثلاً) أن تقوم بنفس الدور الذى تقوم به الصحف والمجلات من الناحية الدعائية ولكن بشكل أعمق وأقوى . ويمكن تحقيق الغرض المنشود إذا

أشرف على إصدار هذا اللون من الكتب فريق من رجال الدعاية الذين يختارون الميادين والموضوعات ويحددون المناهج والأفكار ثم يعهدون بالتنفيذ إلى الكتاب القادرين . ومن خير الأمثلة على هذا النوع من الكتب الدعائية فى الجمهورية العربية المتحدة سلسلة كتب « اخترنا لك » الشهرية التى تشرف على إصدارها مصلحة الاستعلامات بوزارة الإرشاد القومى .

الدعاية بالراديو والتليفزيون : إن الراديو والتليفزيون وسيلتان هامتان للدعاية وللتأثير فى الرأى العام ، وهما أحسن وسيلة للاتصال بالجماهير لأن عملها مستمر طوال النهار والليل وصوتهما يطرق جميع الآذان فى كل مكان وهما أداة الدعاية فى المنازل . فكل جماعة وكل فرد يؤثر فيه الراديو أو التليفزيون بطريقة مباشرة دون بذل مجهود فى جعله يستمع إلى ما يذاع . وبالأمس كان الخطيب يدعو الجماهير لسماع خطابه أو يقوم بطبع الخطبة وتوزيعها على من لم يسمعها ، أما اليوم فالرجل السياسى يستطيع أن يجلس إلى مكتبه فى الوزارة أو المنزل ويوجه خطابه إلى مواطنيه وهم فى منازلهم أو محال عملهم والجميع يعيرونه أذناً صاغية .

الدعاية بواسطة السينما والمسرح :

بالرغم من أن السينما هى أصلا وسيلة للترويح والترفيه فإن الدول المختلفة سواء منها الاشتراكية أو الديموقراطية أو الدكتاتورية قد استغلت الأفلام فى مجال الدعاية السياسية ، كما استغله المعلنون فى ميدان الدعاية التجارية .

والمسرح كوسيلة للدعاية أقل أهمية بكثير من السينما إذ أن عدد رواده قليل . ولما كان رواد المسرح متقاربين من الوجهة الاجتماعيه ويمثلون فى العادة فئة معينة فإنه يسهل التأثير فيهم بدرجة أكبر مما يحدث رواد

السينما الذين ينتمون إلى طبقات متباينة . فنى حالة المسرح إذن تكون الدعوة محصورة فى نطاق ضيق وتكون أكثر وقعاً .

عقـــد المؤتمرات الصحفية : تعتبر المؤتمرات الصحفية وسيلة من الوسائل الهامة فى الدعاية ويستخدمها الحكام لنشر أفكارهم السياسية والدعاية لسياستهم وأعمالهم . فقد جرى ساسة الولايات المتحدة الأمريكية مثلا على هذه السنة منذ زمن بعد ، فرئيس الجمهورية يعقد مؤتمرات صحفية فى مواعيد منتظمة ، فقد كان الرئيس روزفلت يفعل ذلك مرة كل أسبوع بانتظام وكان خلفه ترومان يسير على هـذا النهج ، ويعقد مؤتمرا كل أسبوع يجتمع فيه بمراسلى الصحافة والإذاعة ووكالات الأنباء .

والمؤتمرات الصحفية المنتظمة التى يعقدها رئيس الدولة والوزراء وكبار المسئولين تساعد على تقوية وتحسين الصلة بين الحكام والشعب فضلا عن أنها تساعد على نضج الرأى واستقرار النظام الاشتراكى الديموقراطى التعاونى . وللمؤتمرات الصحفية فائدة هامة من ناحية الدعاية السياسية فى الخارج ، إذ أنها تضم عادة المراسلين الصحفيين الأجانب ومراسلى وكالات الأنباء الأجنبية وغيرهم من المراسلين الخصوصيين الذين يتصادف وجودهم أو المقيمين وكبار الصحفيين أوالوفود الصحفية الأجنبية ومندوبى الإذاعة والتليفزيون الأجنبية الذين تستدعيهم الحكومة لحضور هذه المؤتمرات .

الشائعات : Rumours الشائعات التى تروج بين الناس أما عن قصد أو غير قصد من أهم وسائل الدعاية ، والشائعات غير المقصودة تسمى غالباً (دردشة Gossip) ويجد كل من ناقلها ومستمعها لذة فى روايتها . وقد يجد بعض الناس متعة فى رواية الشائعات . وتروج الشائعات أثناء الحروب لأن الناس يستولى عليهم الخوف والرعب . وقد ثبت من بعض الدراسات

أن الشائعات سلاح ناجح فى أوقات الحروب بصفة خاصة لأنها تفيد فائدة محققة فى إثارة العواطف ، وتترك أثراً عميقاً فى النفوس .

ومما يجدر ذكره أن الشائعات تتعرض أثناء تداولها لكثير من التغيير والتبديل والتحوير . ويرجع هذا إلى أسباب سيكولوجية بحتة . ولاشك أن الشائعة تتعرض لكثير من التقلبات بحيث يصبح من الصعب على الداعية أن يتنبأ بالضبط بمصير القصة التى يرغب فى إطلاقها . فكل الذى يستطيع عمله هو اختلاق موضوع له أساس ضعيف من الحقيقة ، يكون له أثر فعال فى نفوس الناس الذين يوجه إليهم الدعاية ويستجيبون لها . ومن الأسهل على الإنسان أن يعدد صفات الشائعة الطيبة من أن يخترع قصة تنطبق عليها هذه الصفات فى لحظة معينة .

والشائعات تؤثر من الوجهة السيكولوجية تأثيراً جزئياً لأنها تنتقل بين الناس فى صورة دعاية مقنعة أو مستترة أكثر منها فى صورة دعاية سافرة ، لكن الكثير يتوقف على مهارة صائع الشائعة واستعداد من يتلقفونها . فمن الناس من تمرسوا على الشائعات وحنكتهم التجارب بحيث لا ينخدعون بها لأول وهلة .

كيف نختار وسيلة الدعاية ؟

نلاحظ أن الشعب الواحد يتكون من طبقات أو مجموعات مختلفة فى الثقافة وفى السن لذلك ينبغى على الداعية أن يختار الوسيلة الملائمة لمن يوجه إليهم حملته الدعائية :

(١) فالصحافة مثلا هى أنسب الوسائل وأنجحها فى التأثير على الذين يحسنون القراءة والكتابة ولديهم قسط من الثقافة ، فيمكن استخدام الصحف اليومية والأسبوعية للتأثير منهم .

(٢) أما المثقفون فإنه يناسبهم المجلات ذات المستوى الرفيع فى التحرير والتى يتعمق فيها الكتاب بحث الموضوعات والمشكلات المختلفة من سياسية واقتصادية واجتماعية وثقافية .

(٣) وأما الصفوة الممتازة من الشعب ذات الثقافة العالية فإن الكتاب هو أقرب الوسائل للتأثير فى تفكيرها .

(٤) وأما الجماهير التى يتألف منها السواد الأعظم من الشعب والتى لاتحسن القراءة والكتابة ولم تنل خطأ من الثقافة فإنه يناسبها الراديو لأنها فى قادرة على الاستماع إليه كل مكان دون بذل مجهود وتفهم مايذاع خصوصاً إذا كان فى لغة مبسطة وأسلوب سهل . ويمكن أن تصاغ البرامج الدعائية باللغة الدارجة التى هى أقرب إلى أفهام الجماهير والعوام وأن تنوع تلك البرامج فتشمل الأحاديث والقصص والتمثيليات مع الاستعانة بالأغانى الشعبية والموسيقى كعوامل مساعدة . والراديو أنسب وسيلة للدعاية فى صفوف العمال الصناعيين فى المدن فى الأحياء الفقيرة التى لاتخلو الآن من أجهزة عديدة فى المنازل والمحلات العامة كالمتاجر والمقاهى ، وتصل أصواتها بسهولة ووضوح وسيلة إلى آذان جميع السكان . ومثل هذا يقال أيضاً عن أهل الريف ، فالراديو أنجع للدعاية فى صفوفهم ، وهذه وسيلة تستطيع الحكومة استخدامها إذا أرادت استغلال الراديو فى الدعاية السياسية أو أو الثقافية بين الفلاحين .

(٥) ويناسب طائفة العوام فى الدعاية وسيلة اللافتات والملصقات خصوصاً تلك التى تعتمد على الرسم أو الصورة الفوتوغرافية أو الرمزية (بالريشه) التى تهدف إلى فكره معينة وتدعو إلى عمل معين .

(٦) أما الأطفال والصغار فإنه بجانب تأثرهم بدرجة كبيرة جداً بالراديو فإن السينما تعتبر فى الحقيقة أقوى وسيلة للتأثير فيهم ، لأن اجتماع الصوت والصورة المتحركة فى الفيلم يساعد على تفتيح آذانهم وعقولهم . والأفلام هى أنجح وسيلة للتأثير على نفسيه الأطفال والصغار وتوجيههم وجهة معينة .

(٧) ولما كانت كل وسيلة من وسائل الدعاية لها طبيعتها الخاصة وطابعها الفنى الخاص فإنه ينبغى أن يكون هناك دعاة متخصصون فى كل وسيلة على حدة لأنه لا يتسنى فى العادة لفرد واحد أن يتقن استخدام كل وسائل الدعاية مجتمعة .

ختام : فالدعاية إذن وسيلة لتحقيق هدف ما ، وهذا الهدف هو قيادة الناس إلى الأفكار التى ترغب فى أن يعتنقوها . وحتى تنجح الدعاية ينبغى أن تعرف ما تريد ، فيجب أن يكون هدفها واضحاً وأن تضعه نصب عينيها ثم عليها بعد ذلك أن تبحث عن الوسائل والمناهج المناسبة التى تتبع ، والدعاية الطيبة ليست فى حاجة إلى أن تكذب ، بل لا يصح لها أن تكذب فليس لها أى حق فى قلب الحقيقة . ومن الخطأ أن نظن أن الناس لا يستطيعون أن يتقبلوا الحقيقة لأنهم يتقبلونها فى الواقع ، وإنما على الدعاية فقط أن تشرح الناس بطريقة تجعلهم يفهمونها فى النهاية . فالدعاية التى تستخدم الأكاذيب تعطى الدليل على أنها دعاية خبيثة سيئة الغرض ولا تستطيع النجاح طويلا . لكن الدعاية الطيبة تنتصر دائماً لأنها تدافع عن غرض طيب . وليس يكفى أن تكون الآراء عادلة لتنتصر بل ينبغى أيضاً أن تدافع عنها وهذه هى أفضل دعاية .

الباب الرابع

الفصل السابع

الاتجاهات النفسية

مقـــدمة

– تعريف الاتجاه النفسى .

– مراحل تكوين الاتجاه .

– كيف يكتسب الفرد اتجاهاته ؟

* الإيحاء .
* تعميم الخبرات .
* المواقف ذات الأثر الشديد فى نفس الفرد .

– أنواع الاتجاهات :

* القوية والضعيفة .
* الموجبة والسالبة .
* العلانية والسرية .
* الجماعية والفردية .
* العامة والنوعية .

– وظيفة الاتجاهات .

– طرق قياس الاتجاهات :

* طريقة الانتخاب .
* طريقة الترتيب .
* طريقة المقارنة الازدواجية .
* طريقة التدريج .
* طريقة جتمان .

– إلى أى حد يمكن تغيير اتجاهات الفرد ؟

– ختام .

الاتجاهات النفسية

مقــــدمة :

كان هربرت سبنسر H. Spencer الفيلسوف الإنجليزى من أسبق علماء النفس إلى استخدام اصطلاح الاتجاهات Attitudes فلقد قال « إن وصولنا إلى أحكام صحيحة فى مسائل مثيرة لكثير من الجدل ، يعتمد إلى حد كبير على اتجاهنا الذهنى ونحن نصغى إلى هذا الجدل أو نشارك فيه » . وهذا الاستعمال قريب من الاستعمال الذى شاع به الاصطلاح فى الدراسات النفسية الاجتماعية التى تعنينا . وقد استعمل هذا الاصطلاح بمعان مختلفة قليلا أو كثيراً بعد ذلك ، استعمله عدد كبير من علماء النفس التجريبيين فى أواخر القرن التاسع عشر .

ويرى جوردون ألبورت G. W. Allport أن مفهوم الاتجاهات هو أبرز المفاهيم وأكثرها إلزاماً فى علم النفس الاجتماعى الأمريكى المعاصر ، فليس ثمة اصطلاح واحد يفوقه فى عدد مرات الظهور فى الدراسات التجريبية .

ويفسر ألبورت ذيوع هـــذا الاصطلاح بإرجاعه إلى عدد من الأسباب :

أولها أن هذا الاصطلاح لاينتمى إلى أى من المدارس السيكولوجية التى كان يسود بينها النزاع (لامدرسة الغرائز السلوكية ولاالجشطلت . الخ) ومن ثم فطبيعى أن تتلقفه غالبية علماء النفس ، وقد كانوا يقفون خارج المدارس . وثانيها أن هذا الاصطلاح يساعد الآخذ به أن يتهرب من

مواجهة مشكلة البيئة والوراثة ، وقد كان الجدل حولها محتدماً طوال العقدين الثالث والرابع . وثالثها أن هذا الاصطلاح قدر من المرونة يسمح باستخدامه على نطاق الفرد وعلى نطاق الجماعة . وقد استخدم فعلا فى كل من هاتين الوجهتين ، مما جعله نقطة التقاء لا بأس بها بين علماء النفس وعلماء الاجتماع ، تتيح بينهم المناقشة والتعاون فى البحث . يضاف إلى ذلك سبب رابع هو مانشهده منذ أوائل القرن من رغبة ملحة لدى علماء النفس بوجه عام وخاصة فى أمريكا فى أن يتمكنوا من استخدام المقاييس فى دراستهم . فالقياس فى أذهان الكثيرين هو الذى يجعل البحث جديراً بأن يسمى بحثاً علمياً .

تعريف الاتجاه النفسى :

أستطيع أن أعرف الانجاه بأنه الحالة العقليه التى توجه استجابات الفرد

An attitude is a mental set which directs an individual's response.

ولعل أدق وأشمل تعريف للاتجاه هو تعريف[1] G.w. Allport الذى يصف الاتجاه بأنه إحدى حالات التهيؤ والتأهب العقلى العصبى التى تنظمها الخبرة . وما يكاد يثبت الاتجاه حتى يمضى مؤثراً وموجها لاستجابات الفرد للأشياء والمواقف المختلفة ، فهو إذن ديناميكى عام .

مراحل تكوين الاتجاهات :

المرحلة الأولى فى تكوين الاتجاهات مرحلة إدراكية تنطوى على اتصال الفرد اتصالا مباشراً ببعض عناصر البيئة الطبيعية والبيئة الاجتماعية وهكذا قد يتبلور الاتجاه فى نشأته حول أشياء مادية كالدار الهادئة والمقعد

(١) Allport. G. W. Attitudes in A Handbook of Social Psychology (G. Murchison ed.) 1935 P. 810.

المربح ، وحول نوع خاص من الأفراد كالأخوة والأصدقاء ، وحول نوع محدود من الجماعات ، كالأسرة وجماعة النادى وحول بعض القيم الاجتماعية كالبطولة والشرف .

المرحلة الثانية وتتميز بنمو الميل نحو شيء ما ، فأى طعام قد يرضى الجائع ، لكن الفرد يميل إلى بعض أنواع خاصة من الطعام ، وقد يميل إلى تناول طعامه فى مطعم خاص .

المرحلة الثالثة : وهى الثبوت ، فالميل على اختلاف أنواعه ودرجاته يستقر ويثبت على شيء ما ، عندما يتطور إلى اتجاه نفسى . فالثبوت هو المرحلة الأخيرة فى تكوين الاتجاه .

كيف يكتسب الفرد اتجاهاته ؟[1]

أولاً : قبول غيرى نقدى للمعايير الاجتماعية عن طريق الإيحاء :

يعتبر الإيحاء من أكثر العوامل شيوعاً ، ذلك أنه كثيراً ما يقبل الفرد اتجاهاً ما ، دون أن يكون له أى اتصال مباشر بالأشياء أو الموضوعات المتصلة بهذا الاتجاه . ونستطيع أن نوضح ذلك باتجاهات البيض بالنسبة لزنوج أمريكا .

فالاتجاه Attitude أو تكوين رأى ما لا يكتسب ، أو بعبارة أخرى لا يتعلم نتيجة الاختلاط بالزنوج والمعايير أوعدم الاختلاط بهم ، بل تحدده المعايير الاجتماعية العامة التى يمتصها الأطفال عن آبائهم دون نقدأو تفكير

---

(١) سيكولوجية التعلم : للدكتور مصطفى فهمى الطبعة الثالثة . أكتوبر ١٩٥٧ (١٤٥ — ١٤٧)

فتصبح جزءاً نمطيا Stereotypep من تقاليدهم وحضارتهم يصعب عليهم التخلص منه .

ويلعب الايحاء دوراً هاما فى تكوين هذا النوع من الاتجاهات ، فهو أحد الوسائل التى تكتسب بها المعايير السائدة فى المجتمع — دينية كانت أو اجتماعية أو خلقية أو جمالية . فإذا كانت النزعة فى بلد ما ديموقراطية ، اعتنق الأفراد فيه هذا المبدأ ، لا لأنهم قاموا بدراسة مقارنة بينه وبين المذاهب السياسية الأخرى كالإشتراكية أو الفاشية مثلا .

ثانيا : تعميم الخبرات : Generalization of Experience

والوسيلة الثانية التى يكتسب الفرد عن طريقها اتجاهاته وآرائه فهى تعميم الخبرات . فنحن دائما نستعين بخبراتنا الماضية ونعمل على ربطها بحياتنا الحاضرة . فالطفل مثلا يدرب فى صغره على عدم الكذب أو عدم أخذ شىء ليس له ، أو عدم الاعتماد على جاره فى المدرسة فى نقل الأعمال المدرسية كالحساب أو الإنشاء .. الخ . والطفل ينفذ إرادة والديه فى هذه النواحى ، دون أن تكون لديه أية فكرة عن أسباب ذلك ، ودون أن يعلم أنه إذا خالف ذلك عد خائنا وغير أمين . ولكنه عندما يصل إلى درجة من النضج يدرك الفرق بين الأعمال الأخرى التى يوصف فاعلها بالخيانة وحينما يتكون عنده هذا المبدأ أو ذلك المعيار ، يستطيع أن يعممه فى حياته الخاصة والعامة .

ثالثا : المواقف ذات الأثر الشديد فى نفس الفرد : Traumatic

ولتوضيح ذلك نضرب مثلا لجندى كان قبل التحاقه بالجيش قوى الايمان (بالله) ، مواظبا على فرائض الدين ، وقدر لهذا الجندى أن يشترك

فى الحرب العالمية الثانية ، فالكنه أصيب فى إحدى المعارك ، فخر فى الميدان مثقلا بجراحه الشديدة ، وأخذ يدعو الله أن يبعث له من الأطباء من يسعفه ويضمد جراحه ، وينقله فى أمان إلى المستشفى ، ولكنه عوجل قبل أن تمتد إليه يد الانقاذ بقنبلة ، إنفجرت على مقربة منه . نجم عنها فقد بصره ، وبتر إحدى ذراعيه . وعلى أثر هذه التجربة القاسية تغير اتجاه ذلك الجندى المتدين — بعد أن عاد إلى حياته العادية فأصبح ملحداً . ويغلب أن يكون مثل هذا التعديل من اتجاه (التدين الشديد) إلى اتجاه آخر (الالحاد) راجعا إلى الخبرات الانفعالية الشديدة التى يتعرض لها الفرد .

أنواع الاتجاهات :[1]

القوية والضعيفة : تنقسم الاتجاهات بالنسبة إلى شدتها إلى اتجاهات قوية وأخرى ضعيفة . ويبدو الاتجاه القوى فى موقف الفرد من هدف الاتجاه موقفاً حاداً لارفق فيه ولا هوادة . فالذى يرى المنكر فيغضب ويثور ويحاول تحطيمه بيده وبقوله وبتفكيره . إنما يفعل ذلك لأن اتجاهاً قوياً حاداً قد ملك عليه شعاب نفسه . والذى يقف من هدف الاتجاه موقفاً ضعيفاً رخواً خانعاً مستسلماً إنما يفعل ذلك لأنه لايشعر بشدة الاتجاه كما يشعر بها الفرد السابق .

الموجبة والسالبة : الاتجاهات التى تنحو بالفرد نحو شىء ما تسمى اتجاهات موجبة ، والاتجاهات التى تجنح بالفرد بعيداً عن شىء آخر تسمى اتجاهات سالبة .

---

(١) علم النفس الاجتماعى : لفؤاد البهى السيد . الطبعة الأولى . مارس ١٩٥٤ الفصل الثانى عشر .

العلانية والسرية : الاتجاهات العلانية هى التى لا يجد الفرد حرجاً من إظهارها والتحدث عنها أمام الناس . وأما السرية فهى التى يحاول الفرد أن يخفيها عن الناس ويحتفظ بها فى قرارة نفسه ، بل ينكرها أحياناً حين يسأل عنها .

الجماعية والفردية : الاتجاهات المشتركة بين عدد كبير من الناس تسمى اتجاهات جماعية ، والاتجاهات التى تميز فرداً عن آخر تسمى فردية . فإعجاب الناس بالأبطال اتجاه جماعى . وإعجاب الشخص بصديق له اتجاه فردى .

العامة والنوعية : الاتجاهات العامة تلك التى تنصب على الكليات ، أما الاتجاهات النوعية فهى التى تنصب على النواحى الذاتية .

ودلت الأبحاث التجريبية دلالة صريحة على وجود الاتجاهات العامة، فأثبتت أن الاتجاهات الحزبية السياسية تتسم بصفة العموم ، فسأل عدد كبير من المحافظين والأحرار لمعرفة اتجاهاتهم نحو التعصب العنصرى والتعصب القومى والاستعمار والتسلح والسلام العالمى ، فاستمر المحافظون فى اتجاهاتهم المحافظة طوال الإجابة على أسئلة الاستفتاء ، واستمر الأحرار أحراراً فى اتجاهاتهم .

ويلاحظ أن الاتجاهات العامة أكثر ثبوتاً واستقراراً من النوعية ، وتسلك النوعية مسلكاً يخضع فى جوهره لإطار الاتجاهات العامة . وبذلك تعتمد النوعية على العامة وتشتق دوافعها منها .

وظيفة الاتجاهات :

تتلخص وظيفة الاتجاهات فى أنها :

(ا) تضفى على إدراك الفرد ونشاطه اليومى معنى ودلالة ومغزى :

(ب) تكسب شخصية الفرد دوام اتصالها بمؤثراتها .

(ح) تساعد الفرد فى محاولته لتحقيق أهدافه .

فالاتجاهات دوافع عامة مكتسبة ، إدراكية فى نشأتها الأولى وفى بعض أهدافها . وهى بتكوينها ومقوماتها ، وأركانها ، تتخذ لنفسها وظائف عامة وخاصة تسعى لتحقيق أهداف الجماعة والفرد . وهى ديناميكية فى تفاعلها مع الموقف الذى يحتويه الفرد والبيئة . فهى بذلك إدراكية . وظيفية ، ديناميكية .

ويذهب كرتش وكرتشفيلد [1] إلى أن الاتجاهات وسط ديناميكى يقع بين العمليات النفسية الأساسية والفعل ذاته . وهى تهدف إلى تنظيم الدوافع والوجدانات والإدراك والعوامل النفسية الأخرى تنظيماً تكاملياً متسقاً ، يساير البيئة فى تأثيرها ويؤثر بدوره فيها .

وبذلك تعمل الاتجاهات على تخفيف حدة التوتر النفسى الذى يعانيه الفرد فى محاولته للوصول إلى هدفه . فهى تعين الفرد ، إذن ، فى تكيفه للمواقف المختلفة التى يتفاعل معها .

ويجدر بى أن أعرض عرضاً سريعاً للاتجاهات والعواطف ، فبعض علماء النفس لا يفرق بينهما ، فيؤكد الانجليز أهمية العاطفة ويتجاهلون الاتجاهات ، ويؤكد الأمريكيون أهمية الاتجاهات ويتجاهلون العواطف.

فالاتجاه — كما ذكرت سابقاً — هى الحالة العقلية التى توجه استجابات

---

(١) Krech, D. and Crutchfield, R. S. Theory and Problems of Social Psychology. 1948 P. P. 149-174.

الفرد ، أما العاطفة فهى صفة نفسية ثابتة مكتسبة لها أثر كبير فى تكوين الشخصية .

والاتجاهات والعواطف تتشابهان فى تجمعهما حول شىء ما ، وفى شخصيتهما الانفعالية ، وفى توجيههما العام للسلوك ، وفى أثر البيئة والمجتمع فى تكوينهما .

طرق قياس الاتجاهات النفسية (١)

يمكن تقسيم طرق قياس الاتجاهات النفسية بصفة عامة إلى .

(ا) الطرق التى تعتمد على التعبير اللفظى .

(ب) الطرق التى تعتمد على ملاحظة السلوك الحركى .

(حـ) الطرق التى تعتمد على قياس التعبيرات الانفعالية .

والنوع الأول من أساليب القياس هو أكثر الطرق تقدماً نظراً للاعتماد فيه على الاستغناءات والحصول على الإجابات لعدد كبير من الأفراد فى وقت قصير .

أما ملاحظة السلوك الحركى فتتطلب وقتاً طويلا وتستلزم تكرار الملاحظة فى ظروف مختلفة ، ومن أمثلة ذلك الحكم على الإتجاه النفسى للفرد عن طريق ملاحظتنا له فى ذهابه المتكرر لأحد النوادى أو لتأدية فرائض الدين وذهابه للكنيسة أو المسجد بانتظام أو ملاحظتنا للشخص الذى يتردد على نوع معين من المكتبات أو الذى يقرأ نوعا معينا من

---

(١) الاختبارات والمقاييس العقلية : للدكتور خليفة بركات (مارس ١٩٥٤) الفصل التاسع من ص ١٥٠ إلى ١٦٣

للمكتب ، أو ملاحظتنا للجزء الذى يهتم به الشخص عند قراءته للصحف دائما وهكذا .

أما قياس التغيرات الانفعالية فى المواقف المختلفة بأن ندرس ردود الشخص الانفعالية على مجموعة من المؤثرات . ولا تصلح للاتجاهات النفسية عند مجموعات كبيرة من الأفراد .

الطرق اللفظية لقياس الاتجاهات النفسية

طريقة الانتخاب : Voting

تعتمد هذه الطريقة على استفتاء يتكون من طائفة من الأسماء أو الموضوعات ، وعلى الفرد أن ينتخب أحبها إليه ، أوأهمها لديه ، أوأبغضها عنده ، أو غير ذلك من النواحى التى تراد قياسها . وعلى الباحث أن يرصد عدد الأصوات التى فاز بها كل موضوع من موضوعات الاستفتاء ، وله بعد ذلك أن يحسب النسبة المئوية للأصوات ، ثم يرتب الموضوعات ترتيباً يعتمد على القيم العددية لتلك النسب المختلفة .

وتمتاز هذه الطريقة بسهولتها وسرعتها ، ولهذا شاع استخدامها فى حياتنا اليومية ، وفى الانتخابات السياسية ، وفى غير ذلك من الميادين المختلفة .

طريقة الترتيب : Ranking or Rank Order

تعتمد هذه الطريقة على ترتيب موضوعات الاستفتاء ترتيباً يعتمد فى جوهره نوع الاتجاه المراد قياسه . وبذلك يتكون الاستفتاء من عدد محدود من الموضوعات وتتلخص استجابة الفرد فى ترتيب هذه الموضوعات

بالنسبة لدرجة ميله نحوها أو نفوره منها ، أو غير ذلك من الاتجاهات النفسية . وإليك المثال الآتى :

رتب المواد الدراسية الآتية بالنسبة لدرجة ميلك نحوها وحبك لها ، بحيث يصبح أولها أحب موضوع لك ، ويصبح آخرها أبغض موضوع لديك:

طبيعة — كيمياء — الفلسفة — تاريخ — نبات — جغرافيا — اجتماع — حيوان — علم نفس .

هذا وقد تتخذ استجابة الطالب الشكل التالى :

١ — علم النفس . ٢ — الفلسفة .
٣ — علم الاجتماع . ٤ — تاريخ .
٥ — جغرافيا . ٦ — نبات .
٧ — حيوان . ٨ — كيمياء .
٩ — طبيعة .

وبذلك يسفر هذا الاختيار عن تفضيل علم النفس على الفلسفة ، والفلسفة على علم الاجتماع ، وعن تتابع الترتيب حتى ينتهى بالطبيعة كأبغض موضوع لذلك الطالب .

طريقة المقارنة الازدواجية أو المفاضلة الثنائية :

Paired Comparison Method

تتلخص هذه الطريقة فى أن يفضل الشخص اتجاهاً على آخر نحو الموضوع الذى نقيسه . فمثلا إذا أردنا التعرف على اتجاه الفرد نحو تقبله أو نفوره من شعوب أو أجناس عنصرية مختلفة فإننا نعرض عليه شعبين

ليفضل أحدهما على الآخر ، ثم شعبين آخرين ليفضل كذلك واحداً على الآخر وهكذا . وينبغى أن نعطى للمبحوث فرصة التفضيل لجميع المقارنات الزواجية الممكنة .

تعتمد هذه الطريقة على المقارنة الازدواجية ، فيتكون كل سؤال من أسئلة الاستفتاء من مقارنة موضوعين ، ثم تفضيل أحدهما على الآخر بالنسبة لهدف الاتجاه المراد قياسه . وإليك المثال التالى :

أكتب (×) تحت الموضوع الذى تميل إليه ، فى كل زوج من الأزواج التالية :

١ — نبات — وراثة .

٢ — حيوان — حشرات .

٣ — صناعات — ألبان .

ويستطرد الاستفتاء حتى يستغرق جميع الاحتمالات الزوجية بالاستفتاء الذى يقوم على ستة موضوعات تتطور إلى ١٥ زوجاً صالحاً للمقارنة .

ونلاحظ أن عدد الأزواج الممكنة يتكون من الوحدات التالية :

نبات وراثة ، نبات حيوان ؛ نبات حشرات ؛ نبات صناعات ؛ نبات البان . = ٥

وراثة حيوان ؛ وراثة حشرات؛وراثة صناعات ؛ وراثة ألبان = ٤

حيوان حشرات ؛ حيوان صناعات ؛ حيوان ألبان . = ٣

حشرات صناعات ، حشرات ألبان . = ٢

صناعات ألبان . = ١

أى أن عددها يساوى ٥ + ٤ + ٣ + ٢ + ١ = ١٥

وهذا يساوى $\frac{٦ (٦ - ١)}{٢}$

فلو رمزنا لعدد الموضوعات بالرمز ن

$$\therefore \text{عدد الأزواج} = \frac{ن (ن - ١)}{٢}$$

وتقوم طريقة المقارنة الازدواجية فى وضعها العلمى الحديث على البحث الذى نشره ثرستون L. L. Thurstone عام ١٩٢٨ عن دراسته التجريبية للتعصب القومى .

طريقة التدريج Rating Msthod

تدريج مدى التباعد النفسى الاجتماعى :

مقياس البعد الاجتماعى لبوجاردس [١] A Social Distance Scale

لقد كان بوجاردس أول من طبق فكرة المقياس على ناحية الاتجاهات ولازال مقياسه يستخدم فى التعرف على اتجاه الأفراد نحو الأجناس العنصرية المختلفة . وهو يحتوى على عبارة ترمى إلى قياس اتجاه الفرد نحو درجة تقبله أو نفوره من الأجناس العنصرية . فمن ناحية نجد عبارة مثل « أقبل الإنجليز مثلا أو الفرنسيين . . . الخ بحيث يمكن أن أكون معهم علاقة متينة كالزواج » — ومن ناحية أخرى نجد عبارة « ينبغى استبعاد الانجليز أو الفرنسيين . . . من وطنى » وبين هذه العبارات وتلك توجد عبارات أخرى تختلف فى درجتها نحو الأجناس العنصرية أو الشعوب

(١) الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : للدكتور رشدى فام منصور وآخرين . الطبعة الثانية ١٩٦١ الفصل التاسع من ص ٢٩٢ إلى ص ٣٤٣ .

المختلفة . واستغل بوجاردس بعض مواقف الحياة الحقيقية للتعبير عن مدى البعد الاجتماعى الذى يحسه المبحوث نحو كل جنس من الأجناس العنصرية أو نحو أى شعب من الشعوب . ويتكون المقياس من سبع وحدات تمثل درجات متفاوتة لهذه المواقف .

وفيما يلى تعليمات المقياس :

تبعاً لانطباعاتى الأولى أقبل عن رضى وضع أعضاء كل جنس عنصرى أو شعب من الأجناس العنصرية أو الشعوب الآتية (على اعتبار أنهم مجموعة ليس على أساس الانطباع أو الأثر الفردى الذى تركه أحسن أو أسوأ من عرفت منهم) أقبل عن رضى وضع كل فى قسم أو أكثر من الأقسام التى وضعت دائرة حولها . أما السبع وحدات التى يتكون منها المقياس فهى :

(١) علاقة متينة بالزواج .

(٢) فى النادى الذى أنتمى إليه كصديق لى .

(٣) فى نفس الشارع الذى أعيش فيه كجار .

(٤) كموظفين فى مثل عملى فى نفس القطر .

(٥) كمواطنين فى نفس بلدى .

(٦) كمجرد زائرين فقط لوطنى .

(٧) استبعدهم من بلدى

ومقياس بوجاردس Bogardus, E:S. مع ذلك لا ينيش الحالات المتطرفة تطرفاً شاذاً ، كالشخص مثلا الذى لا يكفيه أن يبعد الأجانب عن بلاده بل ربما كان تجاهه هو محوهم محواً تاماً . ويلاحظ على مقياس بوجاردس الآتى :

(ا) أن نتائج المقياس تمثل نتائج عدة مقاييس ، فهو مجموعة مقاييس

يمثل كل واحد منها مقياساً لكل شعب من الشعوب ويكون من سبع وحدات .

(ب) أن وحدات هذا المقياس لا تتدرج بشكل متساو .

(ج) أن من يوافق على الوحدة الأولى فى المقياس يوافق عادة على الوحدات الثانية والثالثة والرابعة والخامسة ، لأن فى الغالب من يرضى مثلا أن يتزوج بفتاة من جنس عنصرى آخر غالباً ما يقبل انتماء هذا الجنس إلى النادى أو الشارع الذى يسكنه . ولذلك تزداد النسبة المئوية حتى الوحدة الخامسة فى العادة . ولكن من يوافق على الوحدة السادسة والسابعة فى هذا المقياس هم فى العادة مجموعة أخرى من الأفراد ، إذ أن الوحدة السادسة والسابعة فى هذا المقياس يوافق عليها أولئك الذين يتعصبون ضد الأجناس الأخرى .

(د) لا تشتمل وحداته على مواقف تعكس اتجاهات بعض الأفراد المتطرفين طرفاً زائداً نحو الأجناس أو الشعوب المختلفة .

تدريج مدى الاتجاه من النفى إلى الإثبات

طريقة ليكرت : Likert

فى هذه الطريقة يشتمل المقياس على عدة عبارات تتصل بالاتجاه المراد قياسه ، ونجد أمام كل عبارة درجات من الموافقة والمعارضة مثل :

أوافق جداً — أوافق — متردد أو سيان — معترض — معترض جـــداً .

ويطلب من المبحوث أن يضع علامة على الإجابة التى تعبر عن رأيه أحسن تعبير بالنسبة لكل عبارة من العبارات التى يتضمنها المقياس .

وبذلك يتدرج اتجاه المبحوث من نفى قاطع ، إلى نفى معتدل ، إلى حياد تام ، إلى إثبات معتدل ، إلى إثبات قاطع .

والخطوات التى تتبع فى عمل ميزان من هذا النوع هى كما يلى :

(ا) يجمع الباحث عـــدداً كبيراً من الجمل التى تمس الاتجاه موضوع البحث .

(ب) تعطى هذه الجمل لعينة من الأفراد تمثل من سيعطى الاستفتاء لهم . على أفراد هذه العينة أن يضعوا علامة أمام الفئة التى تبين درجة موافقتهم أو عدم موافقتهم عليها . وتحسب درجة كل فرد بجمع درجات استجاباته على كل الجمل ، على أن تكون أعلى الدرجات للاتجاهات الإيجابية وأقلها للاتجاهات السلبية ، أو العكس بالعكس .

(حـ) تحذف بعد ذلك الجمل التى يكون معامل الارتباط بين الدرجات عليها والدرجة الكلية معامل ارتباط منخفض .

ويفضل الكثيرون هذه الطريقة لسهولتها ولأنها تكون فى العادة ذات درجات ثبات عالية ولأنها تبين لنا بدقة درجـــة اتجاه الأفراد نحو المشكلة .

أمثلة من اختبار الاتجاهات النفسية

نحو العلاقات بين الجنسين

وقد قام به الأستاذ إبراهيم حافظ فى بحثه للدكتوراه ، ويتكون من عدد من العبارات التى يجاب عنها بواحدة من :

لا أوافق مطلقاً — غير موافق إلى حد ما — لم اكون رأياً — موافق إلى حد ما — موافق جداً .

ومن أمثلتها ما يأتي :

اختلاط الجنسين مفسد للأخلاق — تعليم البنت يضعف من أنوثتها — الفتاة ذات الماضي لا ينبغي أن تتخذ زوجة — سفور النساء يتنافى مع مبادىء الدين والأخلاق — خلق الله المرأة متعة للرجل — لا بأس من أن يقوم الرجل من أعوجاج امرأته بالضرب أحياناً .

طريقة جتمان[1] :

The Guttman Technipuc The Scale Analysis or The Scalogram Methaod

تتلخص طريقة جتمان فى محاولة إيجاد مقياس أشبه ما يكون بالمقياس المستخدم فى الكشف عن قوة الأبصار ، فإذا قلنا مثلا إن الفرد (س) قوة أبصاره $\frac{٦}{٩}$ مثلا فإننا نستدل فى الحال من هذه الدرجة على عدد الصفوف التى استطاع أن يميزها والتى عجز عن تمييزها فى لوحة الكشف عن درجة الإبصار ، ومعنى هذه الدرجة أنه يرى كل ما هو أقل من $\frac{٦}{٩}$ مثل $\frac{٦}{١٢}$ ، $\frac{٦}{١٨}$ وأنه لم يزيد عن $\frac{٦}{٩}$. وبالمثل إذا رأى الفرد (ص) $\frac{٦}{٦}$ فمعنى هذا أنه استطاع أن يرى كل ما هو أقل من $\frac{٦}{٦}$. فهذا النوع المقياس مقياس تجمعى صحيح : ومنه نستدل على عدد الصفوف التى رآها الشخص من

(١) الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعى : للدكتور رشدى فام منصور وآخرين . الطبعة الثانية ١٩٦١ الفصل التاسع من ص ٢٩٢ — ٣٤٣ .

درجته النهائية — وهذا هو أحد الأسس الهامة التي تميز القياس الصحيح في نظر جتمان .

ويلاحظ أن هذا الشرط لم يتوفر تماماً في جميع المقاييس السابقة ففي ليكرت وبوجاردس أحياناً إذا حصل فردان على درجة واحدة فليس معنى هذا أنهما بالضرورة قد اختارا نفس العبارات أو استجابا بطريقة واحدة .

فمحاولة جتمان إذن تستهدف عمل مقياس بحيث إذا وافق فرد على عبارة معينة فيه فلابد — في أغلب الأحوال — أن يكون قد وافق على كل العبارات التي هي أدنى منها ، ولم يوافق على كل العبارات التي تعلوها . فإذا أمكن أن يحقق المقياس هذا استطعنا من الدرجة التي يحصل عليها الفرد أن نتعرف على العبارات التي وافق عليها بالذات . ولن يشترك فردان إذن في درجة واحدة على مقياس جتمان إلا إذا كانا قد اختارا نفس العبارات — وبهذا يرى جتمان أن تفسير الدرجة التي يحصل عليها الفرد إلا معنى واحداً ؛ فدرجة الشخص هي النقطة التي تفصل بين كل العبارات السفلى التي وافق عليها والعليا التي لم يوافق عليها ، وهذا ما يميز المقياس التجمعي الصحيح في نظر جتمان .

ويحسب لمقدار ثبوت المقياس من ناحية عدم شذوذه عن هذه القاعدة معامل خاص يسمى معامل الاسترجاع Index or Coefficient Ofreproducibility ففكلما اتفق الأفراد في الموافقة على كل العبارات من أسفل إلى أعلى حتى إذا ما حصل الواحد منهم إلى نقطة معينة لم يوافق على كل ما يعلوها — زادت قيمة هذا المعامل ، وزادت دقة المقياس وثبوته — أما إذا وافق بعض الأفراد على عبارات معينة ، ولم يوافقوا في نفس الوقت على العبارات التي هي أدنى منها فإنه بهذا القدر يقل معامل الاسترجاع .

إلى أى حد يمكن تغيير اتجاهات الفرد؟

إن هذا السؤال يجرنا إلى التعرض لمدى عمق الاتجاهات التى نحن بصددها فالاتجاهات النفسية التى تأصلت فى الشخصية والتى انغرست فى السنوات الخمس الأولى من حياة الفرد لا يمكن تعديلها إلا عن طريق بعض الوسائل الخاصة كالتحليل النفسى . ولكن عدداً كبيراً من اتجاهات الفرد تصدر عن المواقف التى خبرها الفرد فى مراحل لاحقة كأن يكون ذلك نتيجة لعضويته فى جماعة عاملة كحجرة الدراسة أو جماعة أصدقاء أو جماعة دينية كأن يكون مسيحياً أو مسلماً أو جماعة ثقافية الخ .

ومما يجدر ملاحظته فى هذا الصدد :

أولاً : الاتجاهات المنغرسة فى البناء الأساسى للشخصية ، كسمات الشخصية مثلاً لا يستطاع تغييرها بالوسائل العادية .

ثانياً : أن تغيير اتجاهات أعضاء الجماعة قليل الجدوى ولابد من التعامل مع الجماعة كجشطلت وذلك لأن الاتجاهات تتبع الجماعة وتتصل بموقفها .

ثالثاً : إن محاولة تغيير الاتجاهات بإلقاء المحاضرات أو بالجدل المنطقى عديم الجدوى ، فلم يستطيع بعض من اعتمدوا على هذه الطريقة إحداث أى تغيير ، بينما حصل بعض آخر على درجات مختلفة من التغيير فى الاتجاه المرغوب فيه ، ولكنها تغييرات عرضية سريعة الزوال .

رابعاً : كلما كان الموقف غامضاً كلما ازداد قيام الاتجاهات على الانفعال وعلى أسس غير واقعية .

ختـام : يرى الباحثون فى سيكولوجية الشخصية أن الشخصية ما هى إلا مجموعة الاتجاهات النفسية التى تتـكون عند الشخص فتؤثر فى عاداته وميوله وعواطفه وأساليب سلوكه كلها ، وأنه على قدر توافق هذه الاتجاهات النفسية وانسجامها تكون قوة الشخصية ، وعلى قدر فهمنا لاتجاهات الفرد يكون فهمنا لحقيقة شخصيته . ويرى علماء التربية أن التعلم الذى يؤدى إلى اتجاهاً نفسية صالحة فى التلميذ أكثر جدوى من التعليم الذى يؤدى لمجرد كسب المعرفة ، إذ أن الاتجاهات النفسية يبقى أثرها دائماً ، بينما تخضع الخبرات المعرفية عادة لعوامل النسيان .

ولمـا كانت الاتجاهات النفسية تـكون جزءاً هاماً من التراث الثقافى الذى ينتقل من جيل إلى جيل مع ما يتبعه من معتقدات وعادات وقيم وأفكار ، فإن علماء النفس والاجتماع وعلماء الأجناس ورجال التربية يوجهون اهتماماً كبيراً لدراسة الاتجاهات النفسية ومحاولة قياسها .

أولاً
الملاحظة المنظمة

يختلف أسلوب الملاحظة المنظمة عن أسلوب الملاحظة البسيطة اختلافاً يباعد بينهما من حيث الضبط العلمي والتحديد الدقيق. فالملاحظة المنظمة تخضع للضبط العلمي سواء كان ذلك بالنسبة للقائم بالملاحظة أو بالنسبة للأفراد الملاحظين أو بالنسبة للموقف الذي تجري فيه الملاحظة، كما أنها تنحصر في موضوعات محددة سلفاً، وتقتصر على إجابة الأسئلة أو تحقيق الفروض التي وضعها الباحث. ويشيع استخدام هذا الأسلوب في الدراسات الوصفية والدراسات التي تختبر فروضاً سببية، لما تتميز به الملاحظة المنظمة من دقة وعمق وتركيز على حين أن أسلوب الملاحظة البسيطة لا يستخدم إلا في الدراسات الاستطلاعية كما ذكرنا سابقاً.

وتتم الملاحظة المنظمة إما في مواقف طبيعية بالنسبة لأفراد البحث وذلك بنزول الباحث بنفسه إلى حيث الظاهرة التي يدرسها على طبيعتها أو بملاحظة الظاهرة في جو المعمل الصناعي، وكلما كان الموقف طبيعياً كانت النتائج أدق لأن كثيراً من الظواهر يتغير إذا لوحظ في جو المعمل الصناعي.

وتتم الملاحظة المنظمة بالمشاركة أو بدون مشاركة من جانب الباحث، وفي الملاحظة بدون مشاركة يقوم الباحث بالاختباء وراء شاشة بصرية يستطيع من خلالها أن يرى الأشخاص الذين تجرى عليهم عملية

الملاحظة دون أن يتمكن هؤلاء من رؤيته. أما في الملاحظة المشاركة فإن الباحث لا يستطيع أن يخفي حقيقة مهمته وهي القيام بالبحث، ومن الضروري أن يقدم نفسه للجماعة قبل بداية الملاحظة بطريقة مقبولة وأن يشرح الهدف الرئيسي من البحث.

وفي الإعداد للملاحظة، ينبغي تحديد فئات الملاحظة تحديداً دقيقاً بحيث يمكن تصنيف الظواهر الملحوظة وفقاً لها، وليتسنى للقائم بالملاحظة جمع البيانات المتصلة بموضوع البحث فقط والتي يمكن أن تؤيد أو تكذب صحة عبارة عن جملة بسيطة يمكن نسبتها إلى إحدى الفئات، أما الجمل المركبة فإنها تشتمل في الغالب على أكثر من وحدة. ولذا فإنْ من الضروري تحديد حجم وحدة السلوك الذي يصنف في فئة، فقد يتراوح الحجم من فعل واحد يقوم به فرد واحد إلى كل الأفعال التي يقوم بها الفرد خلال زمن الملاحظة.

ولما كانت الملاحظة عملية انتقائية بمعنى أن العقل لا يلاحظ من الظواهر إلا ما يتفق مع رغباته واتجاهاته، ويستبعد الوقائع التي لا تتمشى مع هذه الرغبات والحاجات، فإن من الضروري العمل على ضمان دقة الملاحظات وسلامتها، ولذا يستعان في الملاحظة المنظمة بعدد من الإجراءات، سنشير إليها في الفقرة التالية للتأكد من دقة الملاحظات، والبعد بها عن عوامل التحيز والإنحراف.

وتستلزم الدقة العلمية القيام بتسجيل الملاحظات المنظمة في حينها للتقليل من احتمالات التحيز، وضماناً لعدم النسيان، وليس التسجيل أمراً هيناً بل يحتاج إلى تدريب وإعداد ويقظة من جانب الباحث. وتنطبق الكثير من الملاحظات التي سبق ذكرها فيما يتصل بتسجيل الملاحظة البسيطة على الملاحظة المنظمة. ولكن نظراً لأن الموقف موضع الملاحظة المنظمة يكون قد سبق تحديده تحديداً كافياً فإن تسجيل دقائق الملاحظة وتفاصيلها

يمكن أن يتم في ضوء الوحدات والفئات التي سبق تحديدها قبل البدء في عملية الملاحظة.

الوسائل المستخدمة في الملاحظة المنظمة:

يستعان في الملاحظة المنظمة بعدد من الإجراءات والوسائل التي تعين على الوصول إلى أكبر قدر ممكن من الدقة العلمية، وتساعد على قياس عناصر الملاحظات بصدق، ومن أمثلة هذه الوسائل المذكرات التفصيلية، والصور الفوتوغرافية، والخرائط واستمارات البحث. كما يستعان أيضاً بنظام الفئات ومقاييس التقدير والمقاييس السوسيومترية، وتشترك الملاحظة البسيطة مع الملاحظة المنظمة في استخدامها للمذكرات والصور والخرائط في حين أن الملاحظة المنظمة تنفرد باستخدامها للمقاييس السابق ذكرها. ونشير فيما يلي إلى هذه الوسائل بإيجاز:

١ ـ المذكرات التفصيلية:

يستلزم التسجيل الدقيق لموضوعات الملاحظة تدوينها أولاً بأول في مذكرات وافية تشتمل على دقائق الموقف الاجتماعي. ويمكن عن طريق هذه المذكرات فهم الظواهر والوقوف على العلاقات القائمة بين أجزائها، كما يمكن الاستعانة بها والاستفادة منها في مواقف الملاحظة المتشابهة.

٢ ـ الصور الفوتوغرافية:

يستخدم التصوير الفوتوغرافي في تحديد جوانب الموقف الاجتماعي كما يبدو في صورته الحقيقية لا كما يبدو أمام الباحث، وهو يجنب الملاحظ الخطأ الذي قد يحدث نتيجة لاختيار العقل للوقائع التي تتمشى مع رغباته وخلجاته دون غيرها، كما أنه يسجل جميع التفاصيل المتعلقة بالظاهرة موضوع الدراسة، والتي قد يغيب بعضها عن ذهن الملاحظ.

فإذا أراد الباحث مثلاً أن يدرس الحياة الاجتماعية لإحدى الجامعات فإنه يستطيع أن يلتقط مجموعة من الصور تبين طرق العمل ونظام المعيشة

ووسائل قضاء وقت الفراغ وأنواع العلاقات القائمة بين الأفراد، وشكل المساكن، وما إلى ذلك من جوانب البحث.

وتفيد الصور الفوتوغرافية أيضاً في توضيح مدى التغير الذي يطرأ على حياة الأفراد والجماعات. فلدراسة أحوال العمال المهاجرين إلى المناطق الحضرية مثلاً، يستطيع الباحث أن يبين مدى التغير الذي يطرأ على العمال وعلى أنظمة حياتهم بالرجوع إلى مجموعات من الصور تمثل حياتهم في المناطق التي هاجروا منها والمناطق التي هاجروا إليها حسب ترتيبها الزمني.

٣ ــ الخرائط:

توضح الخرائط بدقة العلاقة بين البيئة الجغرافية وبين التنظيمات الاجتماعية القائمة بالمجتمع موضوع الدراسة، كما تصور كثيراً من الجوانب التي تهم الباحث الاجتماعي كتوزيع السكان بالنسبة إلى توزيع الموارد الطبيعية وأماكن التجمعات السكانية، وتوزيع المؤسسات الاجتماعية، ودرجة تركز المشكلات الاجتماعية في المناطق الجغرافية.

٤ ــ استمارات البحث:

تصمم استمارات البحث بحيث تحتوي وحداتها على العناصر الرئيسية والفرعية للظاهرة التي تخضع للملاحظة، فتهيىء للقائمين بالملاحظة فرصة استيفاء البيانات المتعلقة بهذه العناصر دون غيرها بطريقة موحدة.

وتفيد استمارات البحث في أن الملاحظات المدونة بها يمكن تجميعها في رتب ومجموعات يسهل تحويلها إلى بيانات رقمية قابلة للتحليل والتفسير في سهولة ويسر.

٥ ــ نظام الفئات: (Category System)

سبقت الإشارة إلى أن القائم بالملاحظة المنظمة يعمد إلى تصنيف السلوك في فئات تساعده على أن يصف الموقف الاجتماعي بصورة كمية.

ويبدأ الباحث عادة وفي ذهنه عدد كبير من الفئات ثم يضعها تحت الاختبار لاستبعاد بعضها واستبقاء البعض الآخر. والفئة عبارة تصف طبقة معينة من الظواهر التي يصنف السلوك وفقاً لها، وغالباً ما يشمل النظام فئتين أو أكثر، ويفيد نظام الفئات في أنه يمد القائمين بالملاحظة بإطار مرجعي موحد، كما يزيد من احتمال ملاحظة الجوانب الرئيسية في السلوك ملاحظة تتسم بالثبات.

ومن الأمثلة على ذلك ما قام به (بيلز Bales)، في دراسته لنظام التفاعل بالجماعة. فقد بدأ بإعداد أكثر من خمسين فئة من فئات السلوك الإنساني، وبعد أن قام بدراسته جعل يستبعد بعضاً منها إلى أن وصل إلى ١٢ فئة.

ويوصي (بيلز) القائمين بالملاحظة بأن يعملوا على انتقاء موضوع كامل من الموضوعات المعروضة للمناقشة ليقوموا بتحليله بحيث تبدأ الملاحظة من المرحلة التي تحاول فيها الجماعة التعرف على الموضوع ويسميها مرحلة طلب المعلومات وإعطائها، إلى مرحلة تحديد هذا الموضوع، إلى مرحلة اتخاذ قرار نهائي بشأنه.

وكان (بيلز) يسجل الملاحظات على شريط صوتي متحرك ثم يقوم بعد ذلك بتقسيمه بطريقة تسهل له عملية التحليل[١].

٦ ـ مقاييس التقدير : (Rating Scales)

تستخدم مقاييس التقدير في تسجيل المواقف الاجتماعية بطريقة كمية، فإذا أراد القائم بالملاحظة مثلاً أن يسجل درجة مساهمة كل عضو من أعضاء الجماعة في المناقشة العامة فإنه يستطيع أن يستخدم مقياساً للتقدير. وهذا القياس يقسم إلى درجات أو رتب متدرجة من الصفر إلى

---

(١) للوقوف على ذلك تفصيلاً يمكن الرجوع إلى:

Bales, R., Interaction Process Analysis, Addison Wesley, 1950.

أي درجة يحددها الباحث ولتكن ٦ أو ١٠ بحيث يمثل الطرف الأول للمقياس الذي يبدأ من الصفر عدم المساهمة في المناقشة، ويمثل الطرف الآخر المساهمة الكاملة في المناقشة، أما بقية النقط فإنها تمثل درجات مختلفة من البعد الذي نلاحظه، ويمكن وضع المقياس بهذه الصورة:

صفر	١	٢	٣	٤	٥	٦	٧	٨	٩	١٠
	↑								↑	
	لا يساهم مطلقاً في المناقشة								يساهم مساهمة كاملة	

وعند إعداد مقاييس التقدير ينبغي إعداد دليل يرشد القائم بالملاحظة إلى الطريق السليم لتقدير العوامل المختلفة تقديراً صحيحاً.

ومما هو جدير بالذكر أن النتائج التي نصل إليها باستخدام مقاييس التقدير لا تكون بنفس عمق النتائج التي نحصل عليها باستخدام نظام الفئات، إلا أن القائم بالملاحظة قد يلجأ إلى هذه المقاييس إذا كان الوقت ضيقاً، وإذا كانت إمكانيات البحث محدودة.

٧ ـ المقاييس السوسيومترية:

المقاييس السوسيومترية وسيلة توضح في بساطة وبمساعدة الرسم التكوين الكامل للعلاقات الكائنة في وقت محدود بين أفراد جماعة خاصة. وقد اقترح (مورينو Moreno) في سنة ١٩٣٧م هذه الوسيلة في قياس العلاقات الاجتماعية ولتقدير مدى الجذب والتنافر داخل جماعة معينة. ونشير فيما بعد إلى الطريقة بشيء من التفصيل.

وفي النهاية نود أن نشير إلى أن من الضروري أن تكون موضوعات الملاحظة المنظمة محددة تحديداً دقيقاً، وأن تجري في نظام وترتيب، وأن تكون بعيدة عن التحيز، وأن نسجل أثناء القيام بها مع الاستعانة بالمقاييس التي تعين على ثبات وصدق النتائج. كما ينبغي على الباحث أن يكون يقظاً

سليم العقل والحواس، قادراً على فهم الموقف الاجتماعي، ومقدراً الظروف التي تحيط به تقديراً سليمًا، كما ينبغي ألا يلجأ إلى التعميم من ملاحظة واحدة أو بضع ملاحظات في موقف خاص على مختلف المواقف الاجتماعية.

تدريب الملاحظين:

يعني استخدام الملاحظة، إننا نستخدم الناس كأدوات للقياس. ولذلك، كان من المهم تدريب الملاحظ إلى حد كبير على مهارة من يستخدم الجدول. وقد وجد أن الخطة المناسبة لتدريب الملاحظين تتضمن الخطوات التالية:

١ ـ تبدأ عملية التدريب عادة بوصف نظرية وأغراض الدراسة، فالنظرية هي التي تبصر الملاحظين بهدف الدراسة، ومن ثم بالدافع إلى إجادة الملاحظة. ولكن الأهم من ذلك، أنها تشرح السبب في إعداد جدول الملاحظة كما هو عليه، وتمكن المشرف على الدراسة من التفاهم مع الملاحظين على طبيعة العمليات التي تلاحظ، وظروف الملاحظة، الخ...

٢ ـ من المفيد، إذا أمكن ذلك، أن يقوم الملاحظون في أول الأمر بالملاحظة دون استخدام جدول دقيق للملاحظة، في موقف يشبه الموقف الفعلي للدراسة. ثم يتعرفون على أكبر قدر مستطاع من السلوك الهام المطلوب ملاحظته. وتساعد المناقشة التي تلي ذلك، بين الملاحظين على إدراكهم أنه من الممكن أن نعمى عن سلوك إذا لم نتهيأ فعلاً لملاحظته، كما تساعدهم على إدراك الحاجة إلى الملاحظة في ضوء نظام محدد لفئات الملاحظة، والاتفاق على طرق التسجيل وموضوعاته.

٣ ــ يناقش بعد ذلك جدول الملاحظة نقطة نقطة، ومن المفيد إمداد الملاحظ بمرشد يحتوي على التعليمات اللازمة وعلى وصف لأغراض الدراسة وهدف كل نقطة من نقط الملاحظة، والعلامات التي يمكن الإفادة منها في كل فئة، وطرق اختيار العينات، الخ. . . ويجب أن تفصل وتحدد التعليمات على وجه الخصوص إذا تطلبت الدراسة قيام الملاحظين باستنتاج وتفسير ظواهر معينة.

٤ ــ محاولة تجريبية لتطبيق جدول الملاحظة، ويحسن أن تتم هذه المحاولة مع جماعة بحيث تمثل الأدوار السلوكية التي سوف تلاحظ فعلاً، فيستطيع الملاحظ أن يسأل عن المشكلات المتعلقة بالملاحظة والتسجيل والتصنيف.

٥ ــ مناقشة نتائج هذه المحاولة التدريبية والإجابة عن أسئلة الملاحظين تحت التدريب. وقد تؤدي ملاحظاتهم في هذه المرحلة إلى مراجعة وتحسين جدول الملاحظة.

٦ ــ إذا سمحت الظروف، يكون من المفيد أن يقوم الملاحظون بتجربة على جماعة تشبه الجماعة التي سوف يلاحظها فعلاً، فيمكن بذلك توحيد إجراءات التعارف، وأساليب الملاحظة، والحكم علي ما إذا كان الملاحظون يؤدون عملهم بنفس الأسلوب، وبصورة تتسم بالثبات قبل الإبتداء فعلاً بجمع البيانات. ولنا أن نتوقع بالطبع اختلافاً أكبر بين الملاحظين في حالة البيانات الموضوعية البسيطة التي تتطلب حساسية أو استبصاراً قليلاً من جانب الملاحظ. وقد وجد بافيلاس (في فستنجر وكاتز، ١٩٥٣م، ص ٤٠٧) أن إشراك الملاحظين في إعداد جدول الملاحظة يؤدي إلى أن يكون تدريبهم أسرع، أي أنهم يحققون قدراً من الثبات في ملاحظاتهم في وقت أقصر من غيرهم.

ثانيـــاً
الاستفتـــاء

الاستفتاء أداة يستخدمها المشتغلون بالبحوث التربوية على نطاق واسع للحصول على حقائق عن الظروف والأساليب القائمة بالفعل، وإجراء البحوث التي تتعلّق بالاتجاهات والآراء.

وقبل استخدام الاستفتاء، على الباحث أن يتأكّد أن الاستفتاء هو أفضل الوسائل صلاحية لجمع المعلومات، ويجب على الباحث أن يراعي أنه لا بد أن يعالج الاستفتاء بمهارة حتى يحصل على بيانات يمكن الاعتماد عليها، كما يجب أن يحدّد نوع المعلومات المطلوبة ومدى توفّرها في بحوث سابقة، والنفقات الضرورية اللازمة للحصول على المعلومات.

ومن أشهر الذين استخدموا طريقة الاستفتاءات وأشاعوها العالم «ستانلي هول» الذي اعتمد هذه الطريقة اعتماداً واسعاً في دراسة اهتمامات الطفل والمراهق خاصة.

والاستفتاء يعتبر طريقة مفيدة للحصول على البيانات إلا أنه ليس الأداة الجامعة للنفاذ إلى الحقيقة.

تصميم الاستفتاء:

إن كل فرد يتصوّر أنه يعرف كيف يوجّه الأسئلة، إلا أن وضع الأسئلة التي تؤدّي إلى الحصول على البيانات الدقيقة التي يوثق بها واللازمة

لاختبار صدق فرد معين، ليست عملية يسيرة، وهذه بعض الملاحظات التي يحسن ملاحظتها عند وضع الاستفتاء:

١ ــ تحديد الأغراض والأهداف: يعدّ عدم تحديد الأغراض والأهداف بوضوح أحد أوجه الضعف الرئيسية في بناء الاستفتاء، وأحد الأسباب الهامة لإجراء استفتاء والحصول على بيانات أساسية عن فرد (أو مجموعة) قد تفيد في فهم سلوك الفصل.

وقد يُستخدم الاستفتاء أيضاً كوسيلة معيّنة في تقويم مدى تحقيق الأهداف التعليمية.

والغرض الثالث من استخدام الاستفتاء هو توفير بيانات ترتبط بتخطيط المنهج.

والغرض الرابع الأساسي لاستخدام الاستفتاء هو رسم صورة لمركز خبرة ما أو وحدة أو مشروع أو دراسة أو مجموعة.

٢ ــ فيما يتّصل بمخطط الاستفتاء يحسن أن يشتمل هذا المخطط على مقدّمة هدفها إثارة اهتمام الشخص حين نبينّ له ماذا نطلب إسهامه فيه، وما هي الفوائد العامة والخاصة التي يمكن أن نحصل عليها بفضل ذلك الاستفتاء، كما يحسن أن نتعهّد في هذه المقدّمة بسرّية الاستفتاء التامة، ولكي يكون الاستفتاء جيد التنسيق يجب مراعاة ما يأتي:

(أ) وضع عنوان الاستفتاء في منتصف الصفحة وجعله يبدو في صورة جذّابة ووقع حسن، وينبغي أن يكون واضحاً ومختصراً ومعبّراً عن الموضوع.

(ب) إذا كان الاستفتاء تقوم به جماعة أو فصل أو لجنة فيذكر اسمها تحت العنوان.

(ج) إذا لم تكن هناك تعليمات مكتوبة على ورقة خاصة، وإذا كانت التعليمات التي تتعلّق بإجراء الاستفتاء ستذكر شفوياً، فقد يتطلّب الأمر تخصيص قليل من السطور لشرح غرض واستخدام الاستفتاء.

(د) عادة تجمع البيانات الأساسية ذات الصفة الوصفية أولاً، فيسأل في بداية الاستفتاء عن الاسم والسن والفصل الدراسي والجنس والعنوان... إلخ. وينبغي أن تجمع كل هذه الأسئلة معاً، كما يجب أن تترك مسافة كافية لكتابة الإجابات بوضوح.

(هـ) ينبغي أن تترك مسافات كافية للإجابة عن الأسئلة، وقد يحتاج سؤال هامٌ يحسّ المجيب للإجابة عنه بإسهاب إلى ثمانية سطور مثلاً، في حين لا يحتاج سؤال غير هام نسبياً إلا ألى سطر أو سطرين، وأحياناً يفرض نوع السؤال حجم المسافة المتروكة، ومن الأخطار الشائعة ترك مسافة صغيرة جداً أو كبيرة جداً عن سؤال.

٣ ـ فيما يتّصل بالغرض ينبغي أن يكون موجزاً جهد المستطاع، وكلما كانت الأجوبة على استفتاء معينٌ تتطلّب وقتاً كان الأمل في تلقّي هذه الأجوبة ضعيفا، ويحسن أن تتجنّب عند وضع الاستفتاء الأسئلة التي تتناول معلومات يمكن أن نحصل عليها بيُسر عن طريق آخر (كأن نرجع للسجلات المدرسية أو سجلات السكان أو الحوليات أو النشرات).

٤ ـ لا بد من اختيار الأسئلة اختياراً يلائم الهدف المقصود، ولتحقيق هذه الغاية لا بد من تحليل دقيق للمسألة المدروسة قبل وضع الأسئلة، ولا بد أن يطرح الباحث أمام كل عنصر يستبقيه ويودّ السؤال عنه، تساؤلاً كالآتي:

ماهي الفائدة التي ترجى من الجواب وما هو التقدّم الذي يحرزه الباحث بفضل مثل هذا الجواب؟

٥ ـ كذلك ينبغي أن يتم وضع الاستفتاء وضعاً يلائم الأشخاص الذين ينتظر أن يجيبوا عليه، كما يجب ألاّ توحي الألفاظ التي صيغت بها الأسئلة بالتحيّز أو الميل إلى اتجاه معين. كما ينبغي ألا يغلب على الأسئلة الغموض أو تأويل المعنى، وألاّ تكون الأسئلة أو الإجابات التي سيختار منها المبحوث من النوع الذي يمسّ شعوره أو عقائده، مما قد يجعله يعترض على وضع السؤال في الاستفتاء.

صوَر الاستفتاء:

يستطيع الباحث أن يضع الأسئلة في صورة مقيّدة أو حرة، مفتوحة أو مصوّرة، ويمكن أن يقتصر على استخدام نوع واحد، أو يستخدم مجموعة منها عند وضع الاستفتاء، وتحدّد طبيعة المشكلة ونوع المستفتين الصورة أو الصور التي يحتمل أن تمدّنا أكثر من غيرها بالبيانات المطلوبة.

أولاً ـ صورة الاستفتاء المقيّد:

تتكوّن الاستفتاءات ذات الصورة المقيّدة أو الإجابات المحدّدة عادة من قائمة معدّة، بالاختبار من بين إجابات ممكنة، ولكن يعطى المستفتي إجابة تلحّ عليه أن يكتب نعم أو لا، أو يضع علامة أو دائرة أو خطاً تحت بند أو أكثر من قائمة الإجابات، أو يرتّب مجموعة من العبارات وفقاً لأهميتها (١، ٢، ٣، . . .) وأحياناً يطلب منه أن يكتب عبارات مختصرة في مسافات بيضاء أو سطور خالية (مثلاً: كم كان عمرك يوم عيد ميلادك الأخير؟).

مميّزات الاستفتاءات المقيّدة:

١ ـ من اليسير تطبيق الاستفتاءات المقيّدة وملؤها.
٢ ـ تساعد على الاحتفاظ بذهن المستفتي مرتبطاً بالموضوع.
٣ ـ تيسّر عملية تبويب البيانات وتحليلها.

عيوب الاستفتاءات المقيّدة:

١ ـ لا تعطى في جمع الأحوال معلومات كافية في مجالها وعمقها.
٢ ـ لا تميّز بين الفروق الطفيفة في المعنى.
٣ ـ ربما لا يكون المبحوث قد كوّن رأياً واضحاً بشأن الموضوع الذي يسأل عنه، ولا يجد من بين الإجابات ما يعبّر عن تردّده أو عدم وضوح اتّجاهاته.

ويمكن التغلّب على نقط ضعف الاستفتاءات المقيّدة إذا ما اتّخذت احتياطات مناسبة عند وضع الاستفتاء.

ثانياً ـ صورة الاستفتاء المفتوح:

يسمح الاستفتاء المفتوح للمستفتين بالإجابة الحرة الكاملة في عباراتهم الخاصة، فبدلاً من أن يجبرهم على الاختيار بين إجابات محدّدة تحديداً قاطعاً فهو يعطيهم الفرصة لكي يكشفوا عن دوافعهم واتجاهاتهم ويحدّدوا الخلفية والظروف الشارطة التي يبنون إجاباتهم عليها.

مميّزات الاستفتاء المفتوح:

إتاحة الفرصة للمبحوث للإجابة الحرة وتفهيمه معنى الأسئلة إذا وجد الباحث أن المبحوث قد أساء فهم سؤال أو عدة أسئلة.

عيوب الاستفتاءات المفتوحة:

١ ــ عندما يجيب المستفتون على أسئلة عامة، وليس لديهم مؤشّرات توجّه تفكيرهم، فقد يحذفون عن غير قصد معلومات هامة أو يفشلون في تدوين التفاصيل كاملة.

٢ ــ إذا لم يكن المفحوصون متعلمين تعليمًا كافياً أو لم يكونوا راغبين في إعطاء وقت كاف وتفكير نافذ للأسئلة، فإنه لا يمكنهم أن يقدّموا بيانات مفيدة.

٣ ــ صعوبة تحليل النتائج إحصائياً، كما تحتاج إلى وقت وجهد كبيرين.

ثالثاً ــ صورة الاستفتاء المصوّر:

تقدّم بعض الاستفتاءات رسوماً أو صوراً، بدلاً من العبارات المكتوبة ليختار المستفتون من بينها إجابات، وقد يمد الباحث المستفتون بتعليمات شفوية بدلاً من التعليمات المكتوبة.

مميّزات الاستفتاءات المصوّرة:

١ ــ تعتبر مناسبة لجمع البيانات من الأطفال، ومن الراشدين المحدودي القدرة على القراءة والكتابة.

٢ ــ غالباً ما تجذب الصور انتباه المستفتين أكثر من الكلمات المكتوبة.

٣ ــ تصوّر أحياناً مواقف لا تخضع بسهولة للوصف اللفظي، تصويراً واضحاً.

٤ ــ من الممكن أن تكشف اتجاهات أو تجمع معلومات لا يمكن الحصول عليها إلا بهذه الطريقة.

عيوب الاستفتاءات المصوّرة:

١ ـ يجب أن يقتصر استخدامها على المواقف التي تتضمّن خصائص بصرية يمكن تمييزها وفهمها.

٢ ـ من العسير تقنينها وخاصة حينما تكون الصور لكائنات بشرية.

طريقة تقديم الاستفتاء:

تقدّم الاستفتاءات في شكل مقابلة أو بالبريد، أو في شكل استفتاء يقع بين الاستفتاء بالبريد وبين الاستفتاء على شكل مقابلة، ويسمّى الاستفتاء الذي يتم عن طريق المقابلة باسم استمارة البحث وخاصة إذا ملىء بواسطة الباحث لا بواسطة المفحوص.

طريقة الاتصال المباشر:

حينما يقوم الباحث شخصياً بتقديم الاستفتاء، فإنه يستطيع أن يشرح هدف البحث ومغزاه، وأن يوضح بعض النقاط، ويجيب على الأسئلة التي تثار، ويستثير دوافع المستفتين للإجابة عن الأسئلة بعناية وصدق، كما يحصل على عدد أقل من الاستجابات الجزئية وحالات رفض الإجابة، إلا أن إحضار مجموعة من المفحوصين للإجابة معاً على الاستفسار، غالباً ما تكون متعذّرة، كما أن مقابلة الأعضاء فردياً قد تكون باهظة التكاليف وتستنفذ الوقت، ومن ثم يكون من الضروري في أغلب الأحيان إرسال الاستفتاءات بالبريد.

طريقة الاستفتاءات البريدية:

يمكن أن تصل الاستفتاءات البريدية إلى كثير من الناس في مناطق واسعة ومنتشرة، بسرعة وسهولة وبتكاليف قليلة نسبياً، ولكن لسوء الحظ لا تعود الردود بسرعة واحدة، ويمكن أن تؤدّي الردود الجزئية إلى تحيّز يجعل البيانات التي نحصل عليها لا فائدة منها

كما أن الاستفتاء البريدي لا يستطيع أن يحصل على عيّنة ممثّلة من البيانات، من مجتمع يتضمّن بعض الأميين.

استفتاء يقع بين الاستفتاء بالبريد وبين الاستفتاء في شكل مقابلة:

يشرح الباحث للمبحوث الهدف من الاستفتاء ثم يسلّمه بعد ذلك الاستفتاء لملئه ويضع المبحوث الاستفتاء في صندوق يحمله الباحث دون أي علامة مميّزة تدل على شخصيته.

وتتميّز هذه الطريقة باطمئنان المبحوث نظراً لسرّية الإجابة وثقته بأنها لن تعرّضه لضرر أو نقد، كما أن المبحوث يشعر بأهمية الاستفتاء وأهمية التعبير عن رأيه بصراحة.

ثم يعطي الباحث الاستفتاء لمجموعة معيّنة ـ سواء بطريق البريد أم المقابلة الشخصية ـ ثم يكرّر هذه العملية على نفس المجموعة بقصد التعرّف على ما طرأ من التغيير في الاتجاهات النفسية والاجتماعية بعد التعرّض لنوع معينّ من الخبرات.

ومن صعوبات هذه الطريقة تناقص عدد الأفراد الذين يقبلون تكرار تطبيق الاستفتاء عليهم عدة مرات، وبالتالي فإن العيّنة المتبقّية قد تكون غير ممثّلة للعيّنة الأصلية، كذلك تتأثر العيّنة المتبقّية نتيجة تكرار القياس عليها، وقد تدلي بآراء واتجاهات غير التي كانت سوف تدلي بها لو أنها لم تمر بهذه السلسلة من القياس المتكرّر.

مراجعة الاستفتاء لتلافي الأخطاء:

لما كان معظم الناس بما فيهم المعلمون والباحثون معرّضين لارتكاب أخطاء خطيرة أو بسيطة، فإنه ينصح دائمًا بمراجعة الاستفتاء قبل نسخه أو طبعه لتلافي الأخطاء، وقد يعدّل الاستفتاء في ضوء ما يأتي:

١ ـ آراء الخبراء في المشكلة موضوع الدراسة.

٢ ــ آراء المتخصصين في القياس النفسي والاجتماعي.

٣ ــ ملاحظات العيّنة الصغيرة من المبحوثين، ويستحسن أن يوضح لهم قبل تطبيق الاستفتاء الغرض منه حتى تكون الملاحظات أمينة وصريحة. وقد يتناول التعديل محتوى الاستفتاء ــ وطريقة صياغة الأسئلة ــ وتعليمات الأسئلة ــ وطريقة الإجراء.

وقد لا يكتفي الباحث باختيار الاستفتاء مرة واحدة، بل قد يعيد تجربته مرة ثانية حتى يتعرّف على جميع أوجه النقص.

وللتعرّف على النواحي التي تحتاج إلى تعديل في الاستفتاء، يراعى ما يأتي:

١ ــ تعليق المبحوثين بالرغم من أن الاستفتاء من النوع المقيّد.

٢ ــ امتناع كثير من المبحوثين عن الإجابة.

٣ ــ وجود كثير من الإجابات المحايدة مثل (غير متأكد ــ سيّان ــ لا أعرف).

٤ ــ عندما تختلف نتيجة الاستفتاء لتغيّر ترتيب الإجابات المعطاة والتي يختار الفرد منها الإجابة التي تعبّر عن رأيه أحسن تعبير.

التثبّت من صدق الاستجابات:

إن جمع البيانات عن طريق الاستفتاء يحتمل أن يترك الباحث ولديه مشاعر من عدم الأمن أو الشك فيما يتّصل بالبيانات. وقد يلاحظ أن هناك أخطاء في البيانات التي جمعت، وأن الأمر يقتضي تقديرها، والباحث المحنّك يضع في أدواته من العناصر ما يمكّنه من التأكّد من صحة ما جمع من معلومات. ومن المهم أن تراجع صحة عملية جمع البيانات نفسها ودقّتها، ولقد اتّضح لبعض الباحثين الذين درسوا تفضيلات المستهلكين أن لذين قاموا بالمقابلات الشخصية حذفوا تفاصيل هامة واتّبعوا طرقاً

مختصرة، وهي ملء الاستمارات بمنازلهم. ولقد ابتكرت طرق كثيرة لمراجعة أمانة ودقة القائمين بالمقابلات الشخصية، والمالئين للاستمارات. ومن هذه الطرق وضع أسئلة في الاستمارات معروف سلفاً توزيع الإجابات عنها في المجتمع الذي يدرس، ومنها الحصول على اسم وعنوان كل من تتم مقابلته وتطبيق الاستخبار عليه، واختيار عيّنة من هؤلاء على نحو مستقل.

والذين يجيبون عند المقابلة قد يبالغون في تقدير الخصائص المرغوب فيها اجتماعياً، كمستوى التعليم والدخل، ما لم يسبق ذلك أسئلة تتناول تفاصيل تجعل تزوير الإجابات فيما بعد مجازفة، فمثلاً إذا أريد تقدير دخل الفرد فقد يبدأ بتحديد مكان عمله ومركزه في المؤسسة والمرتب الأساسي لهذا المركز، وذلك قبل البدء بأسئلة مباشرة خاصة بالدخل، فالأسئلة المبكرة في هذه السلسلة تزوّدنا ببيانات يمكن في ضوئها أن تراجع الاستجابات اللاحقة.

والمراجعة الداخلية للاستجابات قد تكون أبسط الأنواع وأكثرها شيوعاً لفحص اتّساق البيانات. ويمكن تحقيق عمر شخص في ضوء عمر أكبر أطفاله، وعمر الشخص عندما أنجب هذا الطفل، ويمكن فصل هذين السؤالين ووضع أسئلة تتناول موضوعات أخرى بينهما وفيه يسأل عن تاريخ ميلاده كمراجعة إضافية. ومن الممكن للمستجيب أن يكون متّسقاً في الإجابة عن جميع هذه العناصر، ومع ذلك تكون إجاباته الأخرى كاذبة. ولكن احتمال حدوث مثل هذا قليل (مثال: قد يتناول أحد العناصر عمر الأم وتكون الإجابة ٢٩ سنة، ويتناول آخر عمر أكبر الأخوة وتجيء الإجابة ٢٦ سنة، ومن السؤال الأخير يتبينّ أن الأم تزوّجت منذ سبعة وعشرين عاماً، وعلى أساس كل هذه الإجابات يستطيع الباحث أن يفترض أن عمر الأم أكبر مما ورد في السؤال الأول، وأن الإجابات المختلفة تدل على أنها لا بد أن تكون في آخر الأربعينات مثلاً).

مزايا وعيوب الاستفتاءات:

مزايا الاستفتاء:

١ ــ الاستفتاء قليل النفقات.
٢ ــ لا يلح الاستفتاء على المبحوث في أن يجيب بسرعة على كل سؤال.
٣ ــ يسهل تحليل النتائج من الناحية الإحصائية.
ذ ــ قد يكون الاستفتاء في بعض الدراسات أو في جوانب معيّنة منها هو الوسيلة العملية الوحيدة لجمع البيانات اللازمة لإثبات صدق فرد أو رفضه.

عيوب الاستفتاءات:

١ ــ تعتمد على القدرة اللفظية، فلا بد أن يكون المبحوث ملمًا بالقراءة والكتابة.

٢ ــ لا نستطيع التحكّم في عدم اطّلاع المبحوث على الأسئلة التي تلي السؤال الذي يجيب عليه.

٣ ــ عدم ضمان أن يمدنا المفحوصون ببيانات موثوق فيها، وذلك لأن الناس لا يستطيعون.. أو لا يريدون ــ في أغلب الأحيان أن يقدّموا إجابات دقيقة. ومن الشائع أن يكيّف بعض المبحوثين إجاباتهم لكن تتّفق مع تحيّزاتهم. أو لإرضاء الباحث، أو ليتّفقوا مع الأنماط المقبولة اجتماعياً.

٤ ــ كثير من الناس لا يعطون الاستفتاء اهتماماً جدّياً فيملأون استمارته بإهمال.

٥ ــ النتائج التي يتوصّل إليها الباحثون عن طريقها، تحتاج إلى تعديل كبير، وقد لا تسلم من أخطاء فادحة.

٦ ـ أنه من الصعب على الفاحص الذي يفسّر الأجوبة التي يعطيها المفحوصون أن يميّز الصواب من الخطأ أحياناً، فالمفحوصون قد يجيبون بغير الواقع ويحرفون الحقيقة، لاسيما إذا كانت الأسئلة تحاول أن تكشف صفاتهم أو أموراً تتعلّق بذواتهم.

ثـالثـا
المقـــابلـــه

أوجـه استخـدام المقابلة في البحـــث :

المقابلـة فـضلا عـن أنـهـا الاسلوب المهـني الرئيـسي، أو على الاقـل هـي الاسلـوب المهـم في كثـير مـن الميادين مثل الطـب والصحافـة والمحامـاة والخدمـة النفسيـة والاجتماعيـة، وادارة الاعمـال، الا أنـهـا أيضا أداة هامـة للبحـث، مشتركـة بيـن كـل العلـوم الاجتماعيـة، اذ يلجـأ اليهـا علمـاء الانثروبولـوجيـا والاجتمـاع في جمـع البيانـات. كما انـهـا طريقـة أساسية لجمـع البيانـات في بحـوث الرأى العام وفـي الدعايـة والعلاقـات العامـة والعلاقـات الصناعية والتسويق. وقـد تأثرت المقابلـة كأداة للبحث بعامليـن هاميـن، همـا: المقابلـة الاكلينيكيـة وحركـة القياس السيكولوجي. فمـا يكتبـه الاطبـاء والاخصائيـون النفسيـون عـن الشخصيـة والمجتمـع والثقافـة يستمـد كثيـرا من مادتـه مـن المقابـلات التي يجرونـهـا مـع العمـلاء: ورغـم أن الـهـدف الاساسي للطبيـب وللاخصائـي النفسـي مـن المقابلـة الاكلينيكيـة هو التشخيـص والعلاج أكثر منه تصنيف البيانـات، الا أن المقابلـة الاكلينيكيـة كان لـهـا أثـر بالـغ في توضيـح قيمـة المقابلـة كـأداة للبحـث ولجمـع البيانـات. ولقـد كـان لتطـور حركـة القيـاس السيكـولوجـي واهتمامـهـا بالتقنيـن أثر بالـغ أيضا في تطوير المقابلة تطويرا يقربـهـا من أتكـون أداة موضوعيـة، يمكـن تصنيـف البيـانات التي تجمع عـن طريقهـا ومعالجتهـا كميـا. ولقد كان لامتـزاج تأثيرا هذين العامليـن بالغ فـى

إكساب المقابلة المرونة والموضوعية في نفس الوقت كما نرجو أن يتضح في الفقرات التالية.

والمقابلة كأداة للبحث تعني التبادل اللفظي وجهاً لوجه بين القائم بالمقابلة، وبين شخص آخر أو أشخاص آخرين. وعن طريق التبادل اللفظي، يحاول القائم بالمقابلة الحصول من الشخص الآخر أو من الأشخاص الآخرين على معلوماتهم أو على تعبيرهم عن آراء أو اتجاهات أو إدراكات أو مشاعر أو دوافع أو سلوك عام أو خاص، في الماضي أو في الحاضر. وفي ضوء هذا التعريف، لا تشمل المقابلة استفتاءات الورقة والقلم (وهي تأخذ صوراً متعددة أبسطها عدد من الأسئلة ترسل عادة بالبريد إلى العينة المختارة من الأفراد ويطلب إليهم الإجابة عنها كتابة). كما أن ملاحظة السلوك اللفظي لجماعة المناقشة الصغيرة، لا تعتبر مقابلة في ضوء هذا التعريف، الذي يشترط توجيه التعبير اللفظي من جانب الشخص استجابة لسؤال أو لتعليق من القائم بالمقابلة.

وفي إطار البحث، يمكن أن تؤدي المقابلة وظائف عديدة متنوعة: فقد تكون أداة لجمع البيانات اللازمة لاختبار فرض من الفروض في خطة البحث. فمثلاً، قد تستخدم المقابلة كأداة لجمع البيانات عن الجماعتين: التجريبية والضابطة قبل وبعد إدخال العامل التجريبي في دراسة مقارنة لطرق تغيير الاتجاهات. ولكن يجدر بالباحث دائماً أن يقرر في تصميمه لخطة البحث، ما إذا كان الأنسب استخدام المقابلة في هذه الحالة، أم استخدام مقياس من مقاييس الاتجاهات من نوع مقاييس الورقة والقلم، أم استخدام الملاحظة كأداة للبحث.

وتسهم المقابلة في المراحل الأولى من البحث في الكشف عن الأبعاد الهامة للمشكلة، وفي اقتراح الفروض، وفي إلقاء الضوء على الإطارات المرجعية لاستجابات أفراد التجربة. وقد تستخدم المقابلة في مرحلة

الاختبار القبلي للإستفتاء، أو للمقياس، أو للاختبار، قبل أن نطمئن إلى إمكان استخدامها كأدوات للبحث.

وتزداد قيمة المقابلة في توضيح النتائج التي نحصل عليها من استخدام غيرها من أدوات البحث، ففي البحوث عن أساليب ووسائل الاتصال والتأثير في الجماهير، حيث يكون العامل المتغير معقداً (كما يحدث مثلاً في حالة تعريض الجماعة التجريبية لفيلم أو لبرنامج إذاعي لمعرفة تأثيره في تغيير الاتجاه نحو موضوع معين)، تستخدم المقابلة لتحديد جوانب التأثير التي يمكن أن تنسب إلى العامل المتغير أو للكشف عن أسباب عدم ظهور تأثير متوقع.

المقابلة، مثل الاستفتاءات والأساليب الإسقاطية، تكون عادة أسلوب البحث المفضل في الحالات التي لا يتيسر فيها استخدام الملاحظة مثل السلوك في الماضي، والآمال للمستقبل، ومثل الأحلام، والسلوك الجنسي، وكذلك في الحالات التي يصعب التنبوء مقدماً بحدوثها مثل السلوك في حالة وفاة والد، أو في موقف من مواقف الشدة، الخ... وكذلك في الحالات التي لا يحتمل أن تمدنا فيها الملاحظة بمعلومات مباشرة عن إدراكات الشخص ومعتقداته ومشاعره ودوافعه. إلى أن الملاحظة قد تفضل المقابلة في الحالات التي يرتبط فيها السلوك بمكانة الفرد، أو بالنسبة للموضوعات التي تتعرض مشاعرنا نحوها للكبت، ولكن يجب ملاحظة أن كلاً من الملاحظة والمقابلة قد يتعرض لتحريف وتزييف السلوك.

وإذا كانت التراجم الشخصية والوثائق تمدنا أحياناً بالكثير من الاتجاهات والدوافع إلا أنها لا تتسم مثل المقابلة. بالمرونة الكافية، كما أنها قد لا تصلح لمعالجة بعض المشكلات، فقد لا تتوفر هذه التراجم بالنسبة لأفراد المجتمع موضع الدراسة، أو أنها تتوفر لعينة متحيزة فقط. وقد لا تحتوي على البيانات اللازمة لدراسة متغيرات معينة. وقد تمدنا سجلات

الانتخاب ببيانات عن السلوك السياسي أو التفضيل للأشخاص، إلا أنها لا توضح لنا الخصائص الاجتماعية والسلوكية للناخب.

صياغة الأسئلة في المقابلة:[١]

يواجه الباحث في صياغته لأسئلة المقابلة نفس المشكلات تقريباً التي يواجهها من يصوغ أسئلة الاستفتاء كما يمر بنفس الخطوات. وهو يهدف إلى أن يترجم أهداف بحثه إلى أسئلة معينة، يستطيع عن طريقها الحصول على البيانات الضرورية لاختبار الفروض أو لاستطلاع الموضـوع أو المجال الذي تحدده أهداف البحث. أي أنه يتعين على الباحث أن يحدد مقدماً أهداف بحثه، ونوع البيانات التي يريد الحصول عليها عن طريق الاستفتاء أو المقابلة، ثم يختار بعد ذلك نوع الاستفتاء أو نوع المقابلة الذي يحقق الحصول على هذه البيانات. ويشمل ذلك تحديد شكل الأسئلة والاستجابة لها من حيث صياغتها وتتابعها وطريقة إجرائها، الخ... ويتعين عليه بعد ذلك أن يختبر الاستفتاء أو المقابلة قبل استخدامه في البحث الأصلي، وقد يقتضي الأمر مراجعة أو تعديلاً إلى أن يطمئن إلى كفاءة الأداة لتحقيق أهداف البحث. وقد نوقشت كل هذه المشكلات بالتفصيل في الفصل الثامن كما نوقشت طرق معالجتها، وهي تنطبق في معظمها على المقابلة، ولذلك فإننا لن نعود إلى تكرارها، وسوف نقصر المناقشة على بعض المشكلات التي تتصل بالمقابلة على وجه الخصوص.

وكما أن الاستفتاء قد يكون مقنناً، فكذلك المقابلة. أي أن الأسئلة تقدم بنفس الترتيب لكل الأفراد، وذلك لضمان توجيه نفس الأسئلة في نفس الظروف للجميع بقدر الإمكان. وكما أن بناء الأسئلة في الاستفتاء قد يكون مقيداً (أي له فئات استجابة ثابتة محددة مثل نعم ولا) أو مفتوحاً

(١) نجيب اسكندر ابراهيم وآخرون: «الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعي»، ص ٣١٥ ـ ٣٦٣، الطبعة الثانية، ١٩٦١، مؤسسة المطبوعات الحديثة بالقاهرة.

(أي أن فئات الاستجابة له غير محددة مثل ما رأيك في؟ . . .) فكذلك أسئلة المقابلة. وقد نوقشت في الفصل الثامن مزايا وعيوب كل من النوعين؛ إلا أننا نود أن نشير إلى بعض النقاط التي تتصل بالمقابلة والتي توضح بعض الفروق بينها وبين الاستفتاء:

١ ـ لعل السبب الرئيسي الذي قد يدعو إلى تفضيل استخدام الأسئلة المقيدة أي ذات فئات الاستجابة المحدودة؛ في صورة مقابلة بدلاً من صورة استفتاء كتابي، هو الرغبة في الوصول إلى الأفراد الذين لا يتوفر لديهم الكافي للاستجابة للاستفتاء، أو أولئك الذين لا يعرفون الكتابة.

٢ ـ عند استخدام الأسئلة المفتوحة في الاستفتاء، تحدد مقدماً ألفاظ الأسئلة، كما يحدد ترتيبها أو تسلسلها، بحيث يتعذر توجيه أي أسئلة إضافية. ولكن في المقابلة، رغم تحديد الأسئلة وترتيبها مقدماً كما هو الحال في الاستفتاء، يعطى القائم بالمقابلة الحرية في تكرار السؤال إذا لم تكن الإجابة منصبَّة عليه، أو يلجأ ـ بحسب تقديره ـ إلى أسئلة الاستيضاح أو التعمق، مثل «هل يمكنك شرح هذا الموضوع بتفصيل أكثر؟» أو «ما الذي يجعلك تفكر. . .؟». أو «لماذا؟» أو «كيف؟» الخ. . . أي أن مهمة القائم بالمقابلة هي تشجيع عميله على التحدث بحرية وبصورة مكتملة في استجابته للسؤال الوارد في جدول المقابلة، وأن يسجل حرفياً هذه الاستجابة. وفي مثل هذه المقابلات لا يعطى القائم بها عادة، الحرية لتوجيه أسئلة جديدة إلا بقصد استيضاح ما قد يكون غامضاً من استجابات العميل، أو بقصد استكمال البيانات الضرورية لتحقيق أهداف البحث، وذلك بصورة غير مباشرة لا تؤدي إلى التحيز في البيانات.

٣ ـ استنبط عدد من الأساليب غير المباشرة لاستخدامها في المقابلة، خاصة في الحالات التي نتوقع فيها مقاومة من جانب العميل، كما

يحدث في حالة السؤال عن سمات شخصية، أو سلوك جنسي، أو أعراض عصابية الخ... ومن أمثلتها الأساليب الإسقاطية والمقنعة. وسوف نتعرض لها تفصيلاً في الفصل الحادي عشر.

٤ ـ تتنوع المقابلات من حيث بنائها في مدى أوسع مما تتنوع فيه الاستفتاءات. فالاستفتاء تحدد أسئلته مقدماً أي قبل تطبيقه على العينة، كما يحدد ترتيبها سواء كانت مقيدة أم مفتوحة، إلا أن المقابلة فضلاً عن أنها قد تكون أيضاً مقننة (من حيث سابق تحديد نوع الأسئلة وترتيبها، وفي حالة استخدام أسئلة مفتوحة لا يتوجه غير أسئلة الاستيضاح أو التعمق) فإنها أيضاً قد تكون مقابلة غير مقيدة وغير مقننة كلية، فلا تحدد الأسئلة أو صورة الاستجابات مقدماً. وهو ما سوف نؤجل الحديث عنه إلى فقرات تالية.

الأسس السيكولوجية للمقابلة:

يجمع الكثير من الباحثين على أنه لا تتوفر لدينا في الوقت الحاضر نظرية متكاملة في العلوم الاجتماعية يمكن أن يستند إليها القائم بالمقابلة في معالجة المتغيرات الكثيرة المعقدة التي تميز العلاقات بينه وبين من يقوم بمقابلتهم

ورغم أن المراجع تفيض بالنصائح عما يجب مراعاته أثناء القيام بالمقابلة، إلاّ أن معظم هذه النصائح مستمد من شتات الخبرات العملية لمعظم الباحثين، ولا يستند إلى بناء نظري متكامل. ورغم أن سيكولوجية المقابلة قد استفادت كثيراً من البحوث التي أجريت في ميداني «أساليب الاتصال والتأثير»، «والمقابلة الإكلينيكية»، إلاّ أننا نرجو أن تؤدي البحوث الجارية إلى استكمال الأساس النظري لفهم عملية المقابلة، فنستطيع بذلك أن نفهم أسباب نجاح أسلوب معين، وفشل أسلوب آخر، وأن نختبر علمياً ما نعالجه في الفقرات التالية من الخبرات الناجحة للباحثين.

الدافع للاستجابة: ما الذي يدفع الفرد إلى تقبل إجراء مقابلة معه، والاستجابة للأسئلة التي توجه إليه؟ من الممكن أن نفترض وجود اهتمام علمي من جانب الفرد يدفعه إلى التعاون والاستجابة، أو أنه متأثر بمكانة القائم بالبحث، أو أنه متطوع أو مأجور للاشتراك في تجربة تتضمن إجراء مقابلات معه. ولكن هذه الدوافع لا تتوفر لدى الكثيرين ممن تجري معهم المقابلات في مختلف البحوث والدراسات. وفي مثل تلك الحالات، يتعين على القائم بالمقابلة الاعتماد في بداية الأمر على عاملين هما: ما يستثيره طلب المقابلة من حب الاستطلاع من جانب الفرد، وما تقتضيه المعايير الاجتماعية من ضرورة مراعاة اللياقة في الاستجابة لهذا الطلب. وهذان الدافعان، رغم عدم كفايتهما لاكتمال نجاح المقابلة إلاّ أنهما في يد القائم بها، قد يمهدان الطريق أمامه لشرح الغرض من المقابلة واستثارة الدافع الكافي لدى الفرد للاستجابة للمقابلة بصورة إيجابية.

وبالطبع، لنا أن نتوقع أن تختلف درجة الاستعداد للاستجابة باختلاف المجتمعات والثقافات. فمثلاً قد يكون تقديم القائم بالمقابلة عن طريق أحد أصحاب السلطة في المجتمع عاملاً ميسراً أو معوقاً للمقابلة بحسب اختلاف إدراك أفراد المجتمع لمدلول السلطة، وبحسب إدراكهم لمن يمثلها. وتمدنا نظرية «الدور» بإطار مناسب يمكن أن نقدر خلاله تأثير إدراك العميل للدور الذي يقوم به القائم بالمقابلة (ساربين، ١٩٥٤م). فمثلاً، إذا كان هذا الأخير يمثل هيئة أو مؤسسة لها مكانتها ولها نفوذها ويدرك العميل أنها قادرة على إحداث تغيير يرغب فيه، فإن ذلك قد يؤثر في استجابته، ويتضح ذلك في الدراسات التي تتصل بدخل الفرد أو بتوفير المرافق العامة الخ.. وإذا كانت الدراسة تتضمن موضوعات يفترض خبرة القائم بالمقابلة بها، فقد يجد نفسه في دور طبيب العائلة الذي تطلب مشورته في المشكلات التي يعرضها عميله. وقد يحول مثل هذا الدور بينه وبين جمع ما يريد جمعه من بيانات معينة. وقد تكون سمعة أو مكانة الهيئة

التي يمثلها القائم بالمقابلة عاملاً فعالاً ـ إيجابياً أو سلبياً ـ في نجاح المقابلة أو فشلها. أما إذا كان القائم بالمقابلة يمثل مؤسسة صناعية وكان العميل من بين عمالها، فإن هذا الأخير قد يدرك القائم بالمقابلة في دور «المخبر»، ومن ثم فإنه قد يصطنع الكثير من الحذر في استجاباته. وعلى العموم، يجب أن يحذر القائم بالمقابلة من أن يرتبط بجانب دون الآخر، مثل أصحاب الأعمال أو العمال في مصنع، بل يجب أن يتعاون مع كل الأطراف المعنية بالأمر، مثل أصحاب الصناعات واتحادات العمال في مسح صناعي، أو في دراسة الاتجاهات نحو موضوعات عمالية.

أما إذا قدم القائم بالمقابلة نفسه للعميل، غير ممثل لهيئة أو مؤسسة، ذاكراً أنه يقوم مثلاً «بمسح اجتماعي»، أو «يبحث»، فإنه قد يظن على أنه بائع يريد أن يدعو لبضاعة معينة فيتهرب منه، أو قد يخشى أن يعرضه موقف المقابلة للزلل، أو يظن أن الغرض منها هو مراقبته أو الكشف عن أمر يخصه، أو نشاط يقوم به، الخ...

والخلاصة، أن الدور الذى يخلعه العميل على القائم بالمقابلة سوف يوءثر على طبيعة الاتصال بينهما. وتشير البحوث التي أجريت في الخارج الى أن الناس يهمهم تكوين صلات مع من يحتلون مستويات اجتماعية أعلى من مستوياتهم، أكثر مما يهمهم تكوين هذه الصلات مع من يحتلون مستويات اجتماعية أدنى من مستوياتهم. فالأفراد من الطبقات المرتفعة قد لا يرون فائدة كبيرة في التعبير عن آرائهم للقائم بالمقابلة، بينما قد يسر الأفراد من الطبقات المنخفضة أن يؤخذ رأيهم في الأمور، وهم يحاولون غالباً الظهور بمظهر طيب أمام من قد يستطيعون التأثير في مستقبلهم، وفي نفس الوقت قد يحسون ببعض العداوة تجاه أصحاب السلطان عليهم.

ولنا أن نتوقع أيضاً أن طبيعة الاتصال تتأثر بخصائص القائم بالمقابلة بالإضافة إلى خصائص العميل. فقد تختلف طبيعة هذا الاتصال باختلاف

الطبقة الاقتصادية الاجتماعية للقائم بالمقابلة، وباختلاف سنه وجنسه، وذلك بالنسبة للعميل. وقد يصعب التنبوء مقدما بالطريقة التي سوف يدرك فيها العميل دور القائم بالمقابلة، الا أنه من المفيد محاولة اختيار القائم بالمقابلة والطريقة التي يقدم بها نفسه بما يتفق مع مطالب الموقف.

ما هو اذن الدور المناسب للقائم بالمقابلة؟ لا توجد اجابة عامة عن هذا السوءال، الا أن هناك بعض الدلائل من بعض الدراسات. فمثلا توجد بعض الادلة على أن جهل القائم بالمقابلة أو تظاهره بالجهل في موضوع الادلة على أن جهل القائم بالمقابلة أو تظاهره بالجهل في موضوع المقابلة، قد يشعر العميل بأن اجابته لن تفهم. ومن ناحية أخرى، فانه لا يستحسن أن يظهر بمظهر الخبير في الموضوع والعليم بكل ما يعلمه العميل، بل يجب أن يظهر حاجته ورغبته في استكمال شيء بعمله العميل أكثر منه. أى أن القائم بالمقابلة يحسن أن يقوم بدور الخبير الذى يحاول استكمال معلوماته من شخص يستطيع أن يقدم له هذه المعلومات.

وفي الكثير من الحالات، قد يتردد الافراد في التعبير عن العدوان ضد الجماعة الداخلية اذا أدركوا أن القائم بالمقابلة ينتمي لهذه الجماعة. ولذلك، يرى البعض أن الافراد يشعرون بحرية أكبر في التعبير عن اتجاهاتهم ومشاعرهم لشخص غريب عنهم أكثر مما هو الحال عليه مع صديق شخصي أو زميل. ولذلك، فانه يتعين على القائم بالمقابلة الا تتجاوز علاقته مع العميل حدود البحث، والا تصبح علاقة شخصية.

ومن واجب القائم بالمقابلة أن يحاول بقدر ما يستطيع أن يستغل الجوانب الايجابية من الدوافع في التمهيد للمقابلة، فيحاول الربط بينها وبين حاجات الافراد الذين يقوم بمقابلتهم. فمثلا، قد يمهد للبحث بالاعلان عنه في الجرائد أو في الاذاعة، أو قد يستعين بخطابا التقديم أو بالمكالمات التليفونية، الخ. واستخدام هذه الوسائل له مزاياه وعيوبه. فمن مزاياه، امكان اختيار موعد مناسب لاجراء المقابلة، وامكان

الاستعداد لها مقدماً، حتى تجيء الاستجابات بعد تفكير وروية. ومن عيوبه، أنها قد تيسر للأفراد رفض المقابلة، كما أنها قد تمكنه من الإعداد لها، مما يجعل قياس مستوى المعلومات في هذه الحالة أمراً مضللاً. وتلجأ بعض المؤسسات إلى الكتابة لرئيس المؤسسة التي يعمل بها الأفراد لتعلمه بالدراسة، ولتقدم له القائم بالمقابلة، ومواعيدها، دون أن تعطي الفرصة للرفض إلاّ وقت المواجهة.

ومن الضروري، بالإضافة إلى اختيار الوقت المناسب، تهيئة المكان والظروف المناسبة. فمثلاً، يقتضي الأمر في كثير من الأحوال أن تكون المقابلة قاصرة على كل من العميل والقائم بالمقابلة، لأن وجود أفراد آخرين قد يكون عاملاً من عوامل تحريف الاستجابات.

وفي بداية المقابلة، يتبع القائم بها غالباً الخطوات التالية:

١ ــ شرح الغرض من البحث وتوضيح أهدافه.

٢ ــ وصف الطريقة التي اختير بها العميل.

٣ ــ تعريف الهيئة أو الأشخاص القائمين بالبحث.

٤ ــ تأكيد السرية التامة للبيانات التي تجمع عن طريق المقابلة، وطمأنة العميل على قدرته على الاستجابة.

ويحسن أن يكون تقديم القائم بالمقابلة لنفسه مختصراً وإيجابياً ودون تكلف أو شكليات لا يتطلبها الوقت، وذلك حتى لا يستثير ريبة العميل. وفيما يلي نموذج مقتبس من التعليمات التي وجبت للقائمين بالمقابلة من طلبة كلية التربية بجامعة عين شمس في بحث للدكتورين نجيب اسكندر إبراهيم ومحمد عماد الدين إسماعيل (١٩٥٩م) عن الاتجاهات النفسية والاجتماعية نحو العلاقات العائلية: «صباح الخير، أنا طالب في الجامعة، ومطلوب مني أن أعرف شيء عن الحياة والعائلات والأولاد وتربيتهم.

ودي مهمة بالنسبة لي علشان الدراسة. والمسألة أن هناك شوية أسئلة راح أقولها لك وأنت تديني الجواب عليها وأنا رايح أكتب الحاجات دي من غير ذكر أسماء ولا حاجة. وعلى الله مايكونش ده فيه أي تعب ليك» ثم يقرأ السؤال الأول، وينتقل منه إلى ما يليه من أسئلة حتى نهاية المقابلة. وقد لا يتطلب الأمر أكثر من الإجابة عن بعض أسئلة عارضة عن أهداف البحث.

إلاّ أنه يحدث في كل البحوث تقريباً أن يتشكك بعض الأفراد في حقيقة أهداف البحث، كما أن البعض الآخر يحتاج إلى تشجيع أو حث، ويقدر نتيجة للخبرة أن القائم بالمقابلة المدرب الماهر لن يصادف أكثر من واحدة من عشرين يرفض الاستجابة للمقابلة كلية. ومن واجب القائم بالمقابلة أن يجيب عن كل سؤال يوجهه إليه العميل مع اصطناع اللباقة بالطبع، فإذا سأله العميل مثلاً عن رأيه هو في موضوع السؤال، أمكن أن يجيب «المهم دلوقتي هو رأيك أنت. ورأي الناس اللي هنا، ده اللي جاي مخصوص علشانه». فإذا أصرّ العميل على معرفة رأي القائم بالمقابلة، أمكن لهذا الأخير أن يجيب مثلاً «الحقيقة أنا ماليش رأي محدد في الموضوع ده لغاية دلوقتي». أو «مش مفروض أقول لك رأي لكن ماعنديش مانع أكلمك فيه بعد ماتنتهي من الأسئلة دي». وفي غالب الأحوال، لن يتطلب الأمر تنفيذ هذا الوعد.

ويجب أن يكون القائم بالمقابلة مستعداً دائماً لإثبات شخصيته، والهيئة أو المؤسسة التي تشرف على البحث، وعليه أن يذكر للعميل أن أسئلته لا توجد عنها إجابات صحيحة أو خطأ، وان لكل رأيه في موضوع السؤال، كما أنه يجب على القائم بالمقابلة ألا يناقش العميل في إجابته خارج الحدود التي يفرضها نوع المقابلة (مقننة أو غير مقننة)، فلا يجادل في الإجابة، ولا يستنكر، ولا يبدي الدهشة أو الإعجاب، مع الاحتفاظ في نفس الوقت باهتمامه. ويجب أن يتسم أسلوب القائم بالمقابلة بعدم

التحيز، وبالتودد وبحسن الاستماع وبالتقبل. وربما كان السؤال عن الصحة أو عن الأولاد، أو التعليق على الحالة الجوية، الخ... من الأساليب التي تساعد على تمهيد الطريق لجو طيب في المقابلة. وبالطبع. يجب أن يكون القائم بالمقابلة دارساً تماماً للأسئلة ولترتيبها بحيث يستطيع أن يوجهها في صورة محادثة عادية بدلاً من أن يقرأها بصورة شكلية جامدة، وأن ينتقل من سؤال لآخر في يسر دون توقف محرج أو معطل.

وفي المقابلة المقننة، يجب أن يوجه السؤال بنفس ألفاظه، لأن كلاً منها قد سبق اختبار قيمته في الكشف عن استجابة معينة. ولا يحق للقائم بالمقابلة المقننة شرح السؤال أو توضيحه خارج الحدود الموضحة في التعليمات حتى تتيسر المقارنة بين الاستجابات. فإذا عجز العميل عن فهم السؤال فإن القائم بالمقابلة يكتفي بإعادته على مهل مع تأكيد الألفاظ الهامة، وأن يوضح فقط بالقدر المحدد في التعليمات. فإذا عجز العميل عن فهم السؤال رغم ذلك، فإن القائم بالمقابلة يسجل ذلك في الاستمارة.

وبالمثل، يتعين توجيه الأسئلة بنفس الترتيب، لأن هذا الترتيب مقنن ومقصود، فكل سؤال يشكل إطاراً لما يليه من أسئلة. وحتى إذا أجيب عن سؤال خلال الإجابة عن سؤال سابق له، تعين توجيهه أيضاً. ويمكن في هذه الحالة التقديم بعبارة مثل: «يمكن نكون اتكلمنا في الموضوع ده قبل كده، لكن أحب أسألك...، وإذا بدا السؤال غير معقول، فإنه يمكن أن يقدم له بعبارة مثل «دلوقتي لازم أسألك...».

ويختلف الرأى في الزمن المناسب الذى يسمح به للعميل للتفكير في الاجابة. ولكن ماكوبي وماكوبي يريان أنه بالنسبة للاسئلة التي يحتمل أن تستثير مقاومة انفعالية من جانب العميل (مثل الاسئلة عن الامور الجنسية) يفضل حث العميل على الاجابة بأول فكرة تخطر له، حتى لا يعطي الوقت لتنظيم دفاعاته، والمراوغة في الاجابة. الا أنه في معظم الحالات، يفضل اعطاء العميل فرصة كافية لاعطاء اجابته

أنه في معظم الحالات، يفضل إعطاء العميل فرصة كافية لإعطاء إجابة بحيث تعبر عن تفكير جدي، وقد يقلل ذلك أيضاً من نسبة الإجابات بـ «لا أعرف».

وسوف يجد القائم بالمقابلة أن الحصول على استجابات كاملة محددة أمر غير يسير أحياناً، لأن العميل قد يجيب بأنه لا يعرف حتى يتفادى التفكير في موضوع السؤال، أو قد يخطىء معنى السؤال، أو قد يجيب إجابة لا تتصل بالموضوع، أو قد يتناقض مع نفسه، الخ.. وفي كل هذه الحالات، يجب على القائم بالمقابلة أن يستفسر وأن يستوضح، إلاّ أن هذا الاستفسار يجب ألاّ يؤدي إلى إحراج العميل. فمثلاً إذا أعطى العميل بيانات متناقضة، أمكن للقائم بالمقابلة أن يستفسر بعبارة مثل «أنا عاوز أتأكد من أني سجلت الحاجات اللي قلتها لي تمام لأحسن أكون غلطت أنا كاتب...» إلاّ أنه في حالات أخرى، قد لا يستفسر عن هذا التناقض لأن كشفه جزء من خطة البحث.

والإجابة بـ «لا أعرف» قد تعني أحياناً أن العميل فعلاً لا رأي له ولكنها قد تشير في أحيان أخرى إلى عدد من الدلالات مثل: الخوف من التعبير، أو التردد في تركيز الانتباه على الموضوع، أو الرأي الغامض الذي لم يتبلور بعد، أو عدم فهم السؤال، الخ.. ويتعين على القائم بالمقابلة أن يميز بين كل هذه الدلالات، وقد يجد أنه من المناسب أحياناً طمأنة العميل بعبارة مثل «يمكن أنا ماوضحتش السؤال كويس، خليني أعيده مرة ثانية» أو «الحقيقة أن ناس كتير مفكروش في الموضوعات دي، لكن أحب أعرف رأيك فيها»، الخ...

وقد يحدث في بعض الحالات، أن يعطي العميل إجابة مشروطة عن الأسئلة المقيدة كأن يقول مثلاً «أنا موافق بس بشرط...» أو «مش موافق إلاّ في حالة...». ومن الممكن الكشف عن هذه الاستجابات في الاختبار القبلي، وإعادة صياغة السؤال قبل إدراجه نهائياً في استمارة الأسئلة،

وذلك للإقلال من هذه الاحتمالات إلى أبعد حد ممكن. وفي بعض الحالات، قد يضطر القائم بالمقابلة إلى تصنيف مثل هذه الاستجابات في فئات خاصة. أو في فئة «لا أعرف»، أو «يبين»، الخ.. إلاّ أنه قد يفيد أحياناً أن يحاول القائم بالمقابلة الاستفسار من العميل بعبارة مثل: «طيب، لكن على وجه العموم، أو في الغالب تكون إجابتك إيه؟» أو «إذا قدرنا كل الظروف أو الاعتبارات، يبقى تجاوب ازاي؟» الخ.

إلاّ أنه في حالة استخدام أسئلة الاستيضاح أو التعمق، يجب أن يتنبه القائم بالمقابلة إلى المواقف التي يعين عليه فيها عدم الاستطراد في مثل تلك الأسئلة في الحالات التي تستثير قلق العميل، لأن ذلك يفسد المقابلة كلها. ولذلك فإن القائم بالمقابلة يجب أن يكون متنبهاً لمختلف علامات القلق من جانب العميل، وأن يوقف السؤال في الموضوع المعين حتى إذا لم تكتمل له المعلومات اللازمة. ومن الممكن الرجوع إلى السؤال مرة أخرى عندما تتحسن حالة العميل. وتزداد الصعوبة بالطبع إذا كان القائم بالمقابلة نفسه شديد القلق بالنسبة للموضوع مما يحتمل أن يؤدي إلى المبالغة في الحساسية لعلامات الاضطراب من جانب عميله.

ومن المشكلات التي قد تواجه القائم بالمقابلة أحياناً، الإفاضة الزائدة في الكلام من جانب بعض العملاء الذين يصرون على الكلام عن ذكرياتهم والإفاضة في لتعبير عن آرائهم في مختلف الموضوعات التي قد لا تتصل بموضوع السؤال. وقد يعطل ذلك سير المقابلة إلى حد بعيد، ويعرقل تنفيذ خطة الباحث في الوقت المحدد. ومن غير المستحسن في مثل تلك الحالات مقاطعة العميل، حيث أن ذلك قد يسيء إلى علاقته بالقائم بالمقابلة، إلا أنه يمكن أن يوجه إليه من الأسئلة ما قد يتصل منها بما يتحدث عنه حتى يعود إلى الموضوع الأصلي.

وعلى العموم، يجب أن يكون القائم بالمقابلة متيقظاً لمختلف الاحتمالات. ونظراً لأنه يصعب التنبوء عنها مقدماً، فإنه من الضروري أن

يكون متفهمًا للهدف من كل سؤال، وما يحاول السؤال قياسه أو اختياره على وجه التدقيق. ويجب أن يشمل دليل المقابلة توجيهات محددة لمعالجة مثل هذه المواقف.

تسجيل الاستجابات في المقابلة:[1]

تتعدد أساليب التسجيل في المقابلة، وأهم هذه الأساليب هي:

١ ـ الكتابة من الذاكرة بعد الانتهاء من المقابلة؛

٢ ـ تقدير استجابات العميل على مقياس للتقدير سبق إعداده والتدرب على استخدامه من جانب القائم بالمقابلة؛

٣ ـ إذا توفر للقائم بالمقابلة نظام سابق للتصنيف والترميز (إرجع إلى الفصل الخامس عشر)، فإنه يقوم خلال المقابلة برسم علامة أمام الرمز المناسب في مربع أو في مسافة تترك لهذا الغرض؛

٤ ـ التسجيل الحرفي لكل ما يقوله العميل أو لكل ما يمكن أن يسجل من أقوال؛

٥ ـ استخدام أجهزة التسجيل الصوتي، وقد يكون ذلك بعلم العميل أو بغير علمه، أي عن طريق استخدام مسجل صوتي سري.

ففيما يتصل بالتسجيل من الذاكرة، يرى المؤيدون له أن التسجيل الكتابي أثناء المقابلة يزعج العميل ويقلل من ثقته في الاحتفاظ بالسرية، فضلاً عن أنه يخلق جواً متكلفاً، وقد يتردد العميل في التعبير عن بعض

---

(١) نجيب اسكندر ابراهيم وآخرون: «الدراسة العلمية للسلوك الاجتماعي»، ص ٣٦٤ ـ ٣٨٣، الطبعة الثانية، ١٩٦١م، مؤسسة المطبوعات الحديثة، القاهرة.

آرائه إذا علم أنها سوف تسجل. إلا أنه من ناحية أخرى، قد يكون التسجيل داعياً لتبصر العميل وتفكيره في إجابته. كما أن بعض العملاء قد يرى في تسجيل أقواله ما يشعره بالأهمية. وتشير خبرات الباحثين إلى أن التسجيل الكتابي لا يزعج الغالبية من العملاء. غير أن القائم بالمقابلة إذا أحس بأن العميل يزعجه التسجيل الكتابي، أمكنه أن يطمئنه ببعض العبارات مثل: «أرجو أن الكتابة لن تضايقك، أنا خايف لأنسى الكلام اللي حتقوله». وتزداد أهمية التسجيل الحرفي لأقوال العميل خاصة لأن التسجيل من الذاكرة يتعرض للتحريف والتمييز والإدراك الانتقائي. وتشير بعض البحوث إلى أن حوالي ٦٠٪ من مادة المقابلة تفقد عن طريق التسجيل من الذاكرة بعد انتهاء المقابلة مباشرة؛ ٧٠٪ منها بعد المقابلة بيومين؛ ٧٧٪ بعدها بسبعة أيام. ورغم أن المادة التي يتذكرها القائم بالمقابلة تكون عادة هي المادة الأهم، إلا أن حوالي نصف المادة الهامة أيضاً يفقد عن هذا الطريق.

وفيما يتصل بتقدير استجابات العميل على مقياس للتقدير أثناء المقابلة، فإنه لن يكون أمراً عملياً إلا إذا كان القائمون بالمقابلة على دراية تامة بأغراض البحث، وإلا إذا كان عدد أبعاد المقياس صغيراً. كما أن هذا التقدير يخضع لكل عيوب مقاييس التقدير، ومنها «أثر الهالة» (Halo effect). ومن الصعب التأكد من وحدة التقدير بالنسبة لمختلف القائمين به. والميزة الأساسية لهذه الطريقة هي في إمكان الاستعانة ببعض العلامات مثل التعبيرات الوجهية ومختلف علامات التوتر الانفعالي، في تقدير بعض الأبعاد مثل شدة الاتجاه أثناء المقابلة، وذلك بصورة أدق مما يمكن تحقيقها في المكتب، أو بواسطة أشخاص آخرين. ويختلف النظام السابق عن نظام التصنيف والترميز أثناء المقابلة، في أنه في النظام الأخير، لا يطلب من القائم بالمقابلة إعطاء تقدير عام شامل لسمات العميل، ولكنه يسجل الإجابات عن طريق رسم علامة أمام الفئة المناسبة من فئات سبق

إعدادها. ومن الواضح، أن مثل هذا النظام يتيسر تطبيقه بالنسبة للأسئلة المقيدة، ولكنه يكون أكثر صعوبة بالنسبة للأسئلة المفتوحة، كما أنه يصعب التأكد من ثبات التصنيف.

وفيما يتصل بالتسجيل الكتابي الحرفي لأقوال العميل، تسفر البحوث عن أن نسبة تقرب من ٥٠ في المائة من هذه الأقوال (إذا قورنت بالتسجيلات الصوتية) تفقد أثناء التسجيل للمقابلات المفتوحة. وبالطبع، يتوقف نوع وأهمية المادة المفقودة على درجة تدريب القائم بالمقابلة ودرايته بأهداف البحث، إلا أن الأمر يتوقف أيضاً على الأبعاد التي تستخدم في التقدير. فمثلاً، إذا كان مستوى القلق يشكل بعداً من الأبعاد التي تقدر، فإن الاحتمال يزداد في فقد المواد الهامة الدالة على هذا المستوى (مثل التنبه الزائد للتفاصيل)، والمراوغة، والتناقض، الخ...). ولذلك فإنه يفضل في هذه الحالات الاهتمام بأخذ تسجيلات كاملة.

وقد يحدث أحياناً، في زحمة العمل أن يخطىء القائم بالمقابلة، فينسى تسجيل الرمز الدال على الإجابة عن السؤال أو عن جزء منه، أو قد ينسى توجيه السؤال نفسه، أو قد يوجه سؤالاً غير مناسب للعميل، الخ... ويتوقف الأمر إلى حد بعيد على درجة مران القائم بالمقابلة أن يراجع الأسئلة والاستجابات قبل انتقاله لعميل آخر، حتى يستوثق من أنه قد استكمل كل عناصرها. وحتى يصحح ما يكون قد حدث من أخطاء في التسجيل، الخ... ويجب خلال تدريب القائم بالمقابلة تأكيد هذه النقطة بوضوح. فمثلاً، قد يذكر له أن عدم استكمال البيانات عن المستوى التعليمي، يجعل البينات الأخرى لا قيمة لها، لأن هدف البحث هو معرفة الفروق بين الأفراد من المستويات التعليمية المختلفة بالنسبة لموضوع معين. كما يجب أن يكون لدى القائم بالمقابلة فكرة كاملة عن خطوات البحث، وخاصة عملية تصنيف الاستجابات. وترميزها، وذلك حتى ينسى خطورة الاختصار والتحوير في الاستجابات. ومن الممكن أن يستعين القائم

بالمقابلة بعدد من الأساليب لتمكينه من تسجيل أقوال العميل حرفياً، كأن يطلب من العميل بلباقة، التريث حتى يتمكن من كتابة أقواله، وأن يبتدىء بالتسجيل بمجرد الانتهاء من توجيه السؤال حتى ينتهي العميل من أقواله. وقد يستخدم الاصطلاحات المختصرة في الكتابة، كما قد يستغني عن كتابة بعض الكلمات التي لا يؤثر في حذفها في المعنى بأي صورة من الصور.

ويتزايد استخدام المسجلات الصوتية في البحوث الاجتماعية. ويفضل البعض التسجيل دون علم العميل، ثم استئذانه بعد ذلك، حتى يشعر بحرية التعبير. إلا أن البعض يعترض على مثل هذا الإجراء لأسباب خلقية. ومن ناحية أخرى، يرى الكثيرون أنه فضلاً عن أنه يصعب أحياناً إخفاء المسجل، فإن التسجيل بعلم العميل لا يحدث أي إزعاج له، ولا يؤدي إلى تحريف سلوكه إلى قدر كبير. وقد يفيد أحياناً أن يشغل القائم بالمقابلة نفسه والعميل معه بإعداد جهاز التسجيل في بداية المقابلة دون أن يستأذنه على أساس أن التسجيل أمر طبيعي ومتوقع، وقد يجري بعض التجارب للتأكد من سلامته. والصعوبة الرئيسية في التسجيل هي في ارتفاع نفقات كتابة المقابلات من واقع التسجيلات، إذ أن ذلك يكون أمراً ضرورياً في الكثير من الحالات لصعوبة التقدير من واقع التسجيلات مباشرة.

دراســـة الـحـالـــة

رابعا ـ تحتل دراسة الحالة مكانة متميزة بين وسائل جمع البيانات، ولعل مرد ذلك أنها من أقدم الوسائل التي استخدمت لوصف وتفسير الخبرات الشخصية والسلوك الاجتماعي وتجمع مراجع مناهج البحث على أن لدراسة الحالة أصولا ضاربة بجذورها في التاريخ البعيد.

وهناك تعريفات عديدة لدراسة الحالة، ولعل أشمل هذه التعريفات وأدقها التعريف الذى وصعه كليفور د شو (   ) والذى يذهب الى أن: طريقة دراسة الحالة تركز على الموقف الكلي أو على جماع العوامل، وعلى وصف العملية أو تتابع الاحداث التى يقع السلوك فى مرجاها، ودراسة السلوك الفردى داخل الموقف الذى يقع فيه، وتحليل الحالات ومقارنتها مما يوءدى الى تكوين الفروض.

وقد تكون الحالة فردا أو نظاما أو مجتمعا محليا، أو أى جماعة تعتبر وحدة للدراسة.

ولا ينبغي الخلط بين المنهج والوسيلة، فيطلق اسم دراسة الحالة على البحث بل الصحيح أن يقال أنه بحث استطلاعي أو وصفي أو سببى استخدم دراسة الحالة كوسيلة لجمع البيانات.

وهناك طريقتان يذيع استعمالهما في دراسة الحالة وهما:

أولا ـ تاريخ الحالة.

ثانيا ـ التاريخ الشخصي للحياة.

١ ــ تاريخ الحالة :

يشمل تاريخ الحالة أساسا قصة الحياة التطورية لفرد من الافراد ، والتى تتضمن نموه من الناحية الجسمية والعقلية والانفعالية والسلوكية .

يهدف تاريخ الحالة الى دراسة دورة الحياة في مجموعها ، أو دراسة عملية محددة من هذه الدورة ، لوحدة مفردة سواء كانت هذه الوحدة فردا ، أو أسرة ، أو نظاما أو جماعة ، أو مجتمعا محليا .

يهتم تاريخ الحالة أبلغ الاهتمام بالتثبت من مدى البيانات التى يدل بها الفرد المفحوص أو التي يمكن جمعها عنه ، وذلك باللجوء الى مصادر متعددة للحصول على هذه البيانات ومقارنتها .

يهتم تاريخ الحالة بالفرد (   ) ، ويهدف الى أن يجيب على أسئلة محددة ويتبع أشكالا محددة .

لا يكتفي الباحث ــ اذن ــ من تاريخ الحالة بالحصول على المعلومات من الحالة وانما يحصل عليها من مختلف المصادر الاخرى للتثبيت من صحة البيانات .

ويحدد شرمان (   ) فى كتابه "المشاكل الاساسية للسلوك" عدة جوانب ينبغي من وجهة نظر المرشد النفسي توافرها من تاريخ الحالة :

١ ــ النمو الفيزيفي :

ينبغي أن تتضمن البيانات عن هذا الجانب ليس فقط ما يتعلق بصحة الفرد أو مرصه ، بل أيصا تسجيل زمني لانشطة المختلفة . فمن المهم معرفة أى الميادين كان الطفل متفوقا فيها من الناحية البدنية ، وأيها كان مقصرا فيها .

٢ ــ التكيف لعملية التدريب :

ينبغي جمع بيانات فيما يتعلق بعادات النوم والاكل وضبط التبول والتبرز، ومن المهم معرفة المصاعب التي قد يكون لاقاها الطفل، ونوع استجاباته لاوامر أبائه وطرقهم من تدريبه.

٣ ــ التكييف الاجتماعي والمدرس:

ينبغي أن تجمع بيانات عن مدى تكيف الطفل للمتطلبات الاجتماعية وخاصة فيما يتعلق بأصدقائه، ومدى السهولة أو الصعوبة في مواجهته للمواقف الجديرة والاشخاص الذين يقابلهم لاول مرة.

أما فيما يتعلق بالتكيف للمدرسة فمن المهم معرفة ما اذا كان يقبل سلطة مدرسية وما اذا كان يقبل الروتين الدراسي، وما هي نوع استجاباته للتفوق الدراسي.

٤ ــ العلاقات العاطفية:

من المهم معرفة الوسائل التي كان يتبعها الطفل للحصول على العطف، وكذلك معرفة درجات العطف التي كان ينالها كلما تقدم به العمر. فالطفل المدلل مثلا يميل الى البحث عن مزيد من العطف في سن الرابعة عشر تماما كما كان يفعل في سن السادسة أو الخامسة.

٥ ــ القدرات الخاصة وجوانب القصور المحددة:

من السهل الحصول على بيانات عن قدرات الطفل الخاصة، وجوانب القصور التي قد تكون عنده ليس فقط من الاباء بل من المدرسين أيضا. فالطفل الذى يتمتع بقدرة اجتماعية خاصة قد يتكيف بسهولة أكثر من الطفل الذى ليس عنده هذه القدرة. وكثيرا ما يخطيء الاباء ويتوهمون تمتع أبنائهم بقدرات خاصة كالموسيقى وحين يكتشف الابناء أن مالقي اليهم كان وهما قد تنتابهم ضروب الصراع المختلفة.

٦ ـ الاهتمامات والاهداف :

غالبا يمكن الحصول على معلومات دقيقة عن القيم التي يعتنقها الطفل أو المراهق، وجهوده التي يبذلها لاعتناقها والاصرار عليها اذ يمكن جمع بيانات عن اهتماماته الشخصية والاجتماعية والتغيرات التي تطرأ عليها، وما اذا كان يميل لتكوين ولتنمية اتجاهات راسخة.

٧ ـ الاتزان الانفعالي :

ينبغي جمع معلومات وثيقة عن الاستجابات الانفعالية للدرجات المختلفة للاحباط . وتفيد البيانات عن التكرار توران الغضب ، وانحراف المزابح ، والتذبذب في الاستجابات الانفعالية ، في فهم نمو الشخصية وتطورها .

٨ ـ شخصيات الاباء :

يمكن الحصول على المعلومات بالغة القيمة اذا قص الاباء قصة حياتهم وتحدثوا فيها عن طفولتهم وعن تكيفهم الدارس والاجتماعي وعن المشاكل الاقتصادية والاجتماعية التى قابلتهم ، وعن ميولهم التعليمية والاجتماعية والدينية والسياسية وأوجه نشاطهم في هذه الميادين .

٩ ـ المشكلة التي يفحص التلميذ من أجلها :

ينبغى جمع بيانات وافية عن أول مرة حدثت فيها المشكلة، وتطورها، والمصاعب التي تجمعت عنها بالنسبة للبيت أو الاماكن أخرى، والوسائل التى اتبعت مع التلميذ .

٢ ـ تاريخ الشخصي للحياة :

أما التاريخ الشخصي للحياة فهو صورة تاريخ الحالة يعرض فيها الفرد الفحوص الحوادث التي مرت به، واهتماماته واتجاهاته والخبرات التي اكتسبها وذلك كله

وجهة نظره الخاصة بما يتضمنه ذلك من التفسيرات التي يراها للمراحل المتعاقبة لنموه الانفعالي والسلوكي.

يهتم التاريخ الشخصي للحياة بالشخص ( ) من حيث هو، وبالنظر الى نموه وتطوره في مختلف المواقف الاجتماعية التي مر بها، ويحدد افعاله للمثيرات التي تعرض لها.

يهدف التاريخ الشخصي للحياة الى أن ينقص من التوترات عند الشخص لكن يمكن بحرية وانطلاق ـ خبراته وتجارية في الحياة.

ونرى بولين يونج ( ) أنه ينبغي أن تقوم وثائق التاريخ الشخصي للحياة على هدى الاسس الاتية:

- الدوافع التى حدت بالكاتب لتسجيل الوثيقة.
- الفرص التى توفرت له لكن يعرف الحقائق التى يسجلها.
- جوانب تحيزاته وتعصبه.
- القدر من البصيرة المتوفر لديه، وقدرته على تسجيل حياته البطانية وعالمه الثقافي.

معايير طريقة التاريخ الشخصي للحياة:

١ ـ ينبغي النظر الى الحالة كنموذج لسلسلة من النماذج الثقافية.
٢ ـ ينبغي ربط الدوافع العضوية للسلوك بالمواقف الاجتماعية.
٣ ـ ينبغي التركيز على الدور المتفرد الذى تقوم به الاسرة في نقل الثقافة.
٤ ـ ينبغي ابراز العملية المحددة في تحويل الفرد من مجرد كائن بيولوجي الى كائن يسلك سلوكا اجتماعيا.
٥ ـ ينبغي التركيز على عملية اكتساب الخبرات المستمرة من الطفولة حتى البلوغ.
٦ ـ ينبغي باستمرار وعناية ـ ابراز "الموقف الاجتماعي" كعامل.
٧ ـ ينبغي تنظيم البيانات التي تجمع عن التاريخ الشخصي للحياة وتصنيفها.

"خطوات التحليل التي تتبع في تحليل بيانات دراسة الحالة"

أولا – ينبغي اجراء دراسة تمهيدية كافية أو الموقف المبحوث حتى يمكن للمرء أن يضع يده بوضوح على العناصر التي يبحث عن مشابهات لها في حالات أخرى.

ثانيا – فرز الحالات المتشابهة، وهذا يتطلب دراسة وافية لعدد كبير منها، وقد تكون بعض الفروق بين الحالتين لا أهمية لها، وقد تكون بعض الفروق الاخرى لا تعطي اطلاقا أى فرصة للمقارنة. وينبغي أن يقوم الاختيار على أساس العناصر التي وجدت فعلا في الحالات التي أختيرت للدراسة.

ثالثا – ينبغي اجراء دراسة وافية للحالة محل البحث والحالة المشابهة حتى يمكن اكتشاف أوجه الشبه وأوجه الاختلاف، وكذلك كل الحقائق المتعلقة بموضوع البحث، وهذا قد يستدعي جمع البيانات عن الحالات عديدة ومن مصادر متعددة كالسجلات الرسمية نمو الوثائق الاصلية، والمقابلات، وربما أيصا عن طريق مسوح ميدانية.

رابعا – تنظيم أوجه الشبه وأوجه الاختلاف في أعمدة متوازنة حتغ يمكن تحقيق كل منها، والقيام بعملية الوزن المتبادل فيما بينها.

خامسا – صياغة النتائج مدعمة بالمبررات الكافية.

الفهرس

الباب الأول ١

الفصل الأول ١

السلوك الاجتماعى للفرد ٢

النمو الاجتماعى للفرد فى مراحل نموه المختلفة ٣
النظريات السلوكية وتفسيرها للسلوك الاجتماعى ٧
عوامل تكوين السلوك الاجتماعى عند الفرد ١٠
علم النفس الاجتماعى ١٣
المنبهات والاستجابات الاجتماعية ١٥
التفاعل . وعلاقة علم النفس الاجتماعى بالعلوم الأخرى . ١٨

الفصل الثانى ٢١

الأسس التى يمكن بمقتضاها تقسيم الجماعات ٢٢

تعريف الجماعة ٢٢
أنواع الجماعات ٢٣
العوامل التى تؤثر على تماسك الجماعة ٣٤
أهداف المجتمع الأساسية ٣٧
ديناميكية الجماعة ٣٨
العقل الجمعى ٤٥
الدوافع ٥٨

الباب الثانى

الفصل الثالث ٦٧

العلاقات الإجتماعية ٦٨

مقدمة ٦٨

أنواع العلاقات ٦٩

قياس العلاقات الإجتماعية ٧١

أنواع العلاقات التخطيطية الإجتماعية ٧٤

الشروط التى يجب توافرها فى الإختبار السوسيومترى . . ٧٧

أهمية اللغة فى الاتصال الإجتماعى ٧٩

العمليات والعلاقات الاجتماعية ٨٠

الفصل الرابع ٩١

عملية التطبيع الاجتماعى ٩٢

مقدمة وتعريف عملية التطبيع ٩٢

أهمية التفاعل الإجتماعى فى التطبيع ٩٤

الدور الإجتماعى كجزء من عملية التطبيع ٩٦

مراحل عملية التطبيع ١٠٠

أهمية اللغه فى عملية التطبيع ١٠٤

الذات والشخصية نتاج اجتماعى ١٠٥

الأسرة وثقافة المجتمع ١١٠

صفحة

الباب الثالث

الفصل الخامس ١١٥

القيادة ١١٥

مقدمة وتعاريف القيادة ١١٦

تطور نظريات القيادة ١١٨

الصفات الضرورية للقائد ١٢٢

صفات الزعيم . الرئاسة ١٢٧

أنواع القيادة ١٣٠

نتائج دراسات هوايت وليبيت عن الأجواء الإجتماعية . . ١٣٣

القيادة الجماعية ١٣٦

الفصل السادس ١٤٣

الدعاية ١٤٤

معنى الدعاية ١٤٦

الفرق بين الدعاية والتعليم ١٤٧

الفرق بين الدعاية والأعلام ١٤٩

الداعية ١٥٠

أنواع الدعاية ١٥١

بعض الأساليب الفنية فى الدعاية ١٥٣

المبادىء التى تقوم عليها الدعاية الناجحة ١٥٩

وسائل الدعاية ١٦٠

كيف نختار وسيلة الدعاية؟ ١٦٣

صفحة

الباب الرابع ١٦٧

الفصل السابع ١٦٧

الاتجاهات النفسية ١٦٨

تعريف الاتجاه النفسى ١٦٩
مراحل تكوين الاتجاه ١٦٩
كيف يكتسب الفرد اتجاهاته ؟ ١٧٠
أنواع الاتجاهات ١٧٢
وظيفة الاتجاهات ١٧٣
طرق قياس الاتجاهات ١٧٥
إلى أى حد يمكن تغيير اتجاهات الفرد ؟ ١٨٥

الفصل الثامن
مناهج البحث النفسي الاجتماعي

الملاحظة: ١٨٧
الاستفتاء: ١٩٥
المقابلة: ٢٠٧
دراسة الحالة: ٢٢٥

المراجع العربية

١ — علم النفس الإجتماعى : للدكتور فؤاد البهى السيد . الطبعة الأولى مارس ١٩٥٤ .

٢ — مقدمة لعلم النفس الإجتماعى : للدكتور مصطفى سويف .

٣ — سيكولوجية الجماعات والقيادة : للدكتور لويس كامل مليكة — الجزء الأول والثانى (الطبعة الثانية ١٩٦٣) والجزء الثالث (الطبعة الأولى ١٩٦٤) .

٤ — الدراسة العلمية للسلوك الإجتماعى : للدكتور رشدى فام منصور وآخرين . الطبعة الثانية ١٩٦١ .

٥ — ميادين علم النفس النظريه والتطبيقية : تأليف جيلفورد . ترجمة الدكتور يوسف مراد . المجلد الأول .

٦ — العلاقات الإجتماعية — ماهيتها وفلسفتها — والقياس الإجتماعى : للدكتور حسن شحاته سعفان . الطبعة الثانية (١٩٥٧ — ١٩٥٨) .

٧ — العلاقات الإجتماعية : للدكتور أحمد الخشاب . الطبعة الأولى ١٩٥٧

٨ — العقل الجمعى : للدكتور عبد العزيز عزت . (١٩٥٢) من مؤلفات الجمعية المصرية لعلم الإجتماع .

٩ — السلطة فى المجتمع : للدكتور عبد العزيز عزت . الطبعة الثانية (١٩٥٥) .

١٠ — الرأى العام والدعاية وحرية الصحافة : للدكتور حسنين عبد القادر الطبعة الأولى (١٩٥٧) .

١١ — فن القيادة والتوجيه : تأليف أردواى تيد . ترجمة العميد ا . ح . محمد عبد الفتاح ابراهيم (١٩٦٥) .

١٢ — الأسس الإجتماعية للتربية : للدكتور محمد لبيب النجيحى . الطبعة الأولى .

١٣ — التربية والتغير الثقافى : للدكتور الهادى عفيفى . الطبعة الثانية (١٩٦٤) .

١٤ — المدرس فى المدرسة والمجتمع : للدكتور أبو الفتوح رضوان وآخرين . الطبعة الأولى (١٩٥٦) .

١٥ — المدرسة والمجتمع : تأليف إدوار أولسن وترجمة الأستاذين أحمد زكى محمد ، د . محمد الشبينى .

١٦ — التربية والمجتمع : تأليف ا . ك . أوتاواى وترجمة الدكتور وهيب سمعان وآخرين .

١٧ — علم النفس أسسه وتطبيقاته التربوية : للدكتور عبد العزيز القوصى - الطبعة الرابعة (١٩٥٤) .

١٨ — علم النفس التربوى : للدكتور زكى صالح . الطبعة الثامنة . (١٩٦٥) .

١٩ — المرجع فى علم النفس : للدكتور سعد جلال . الطبعة الثالثة . (١٩٦٣) .

٢٠ — الشخصية والصحة النفسية : للدكتور عطيه هنا وعبده رزق ميخائيل وآخرين . الطبعة الأولى (١٩٥٨)

٢١ ـ الصحة النفسيه : للدكتور مصطفى فهمى . الطبعة الأولى (١٩٦٣).
٢٢ ـ الإختبارات والمقاييس العقلية : للدكتور خليفه بركات . (١٩٥٤)
٢٣ ـ تحليل الشخصية : للدكتور خليفه بركات . ١٩٥٨
٢٤ ـ علم النفس والنمو : للأستاذين عزيز حنا وحسن حافظ . (١٩٥٩)
٢٥ ـ النمو النفسى والتكيف الإجتماعى : للدكتور جابر عبد الحميد جابر ومحمد الشعبينى . (١٩٦٢)
٢٦ ـ التوجيه النفسى والتربوى والمهنى : للدكتور سعد جلال . (١٥٩٧)
٢٧ ـ التوجيه التربوى والمهنى : للدكتور عطيه محمود هنا . (١٩٥٩)
٢٨ ـ التوجيه والإرشاد النفسى : إعداد عثمان فراج ومراجعة د . خليفه بركات . (١٩٦١)
٢٩ ـ التوجيه المهنى للشباب : (تأليف) ج. أنتونى همفريز . ترجمة أحمد زكى محمد . تقديم د. عبد العزيز القوصى .
٣٠ ـ مهنتك وكيف تختارها : (تأليف) ج. أنتونى همفريز ، ترجمة أحمد عبد الفتاح المنياوى . إشراف وتقديم الدكتور القوصى .
٣١ ـ اكتساب الخبرات المهنية : (تأليف) توماس ا. كريستنسن . ترجمة محمد لبيب النجيحى . إشراف وتقديم الدكتور القوصى .
٣٢ ـ علم النفس واختيار المهنة : (تأليف) ايرل ، ف. م . ترجمة مصطفى محمد حسنين .
٣٣ ـ التصنيف المهنى القومى : اللجنة المركزية للإحصاء . (١٩٦٣)

المراجع الأجنبية

(1) Allport, F. H., Social Psychology., 1924.

(2) Allport, G. W. Attitudes in a handbook of Social Psychology., 1935.

(3) Argyle, M., The Scientific Study of Social Behaviour., 1957

(4) Asch, S. E., Social Rsychology., 1952.

(5) Blackburn, J., Psychology and the Social Pattern., 1945.

(6) Bonner, H., Group Dynamics, Principles and Applications., 1959.

(7) Cantril, H., Attitudes and Opinions, in Foundations of Psychology., 1948.

(8) Cooley, C. H., Social Organization., 1909.

(9) Dollarp, J. and Miller, N. E. Personality and Psychotherapy., 1950.

(10) Doob, Leonard W., Public Opinion and Propaganda.

(11) Edwards, A. L., On Guttman's Scale Analysis. Educ. Psychol. Measmt., 1948.

(12) Ferguson, L.W., Primary Social Attitudes., J. of Psychology. 1939.

(13) Ginsberg, Morris., The Psychology of Society., 1949 ed.

(14) Ginsberg, M., The Psychological Basis of Social Life.

(15) Hall, C. S., and Lindzey, G. Theories of Personality., 1957.

(16) Krech., D., and Crutchfield., R. S., Theory and Problems of Social Psychology., 1948.

(17) Libo. L., The Cohesiveness of Groups. Ann Arbor. Mich. : Research Center for Group Dynamics. 1953.

(18) Mead., George H., Mind, Self and Society. Chicago : The University of Chicago Press, 1934.

(19) Murphy, G., and Likert, R., Public Opinion and the Individual Harper. 1938

(20) Parsons, T., The Structure of Social Action., 1937.

(21) Newcomb, T. M., Social Psychology., 1950.

(22) Queener., An Introduction To Social Psychology.,

(23) Sherif, M., An Experimental Approach To the Study of Attitudes, Sociometry, 1937.

(24) Young, Kimball, Handbook of Social Psychology., 1948.

(25) Froehlich, C. P. and Darley, G. C. : Studying Students, 1952.

(26) Parsons, Frank. : Choosing a Vocation, 1909.

(27) Rothney, J. W. and Roens, B.A. : Counseling the individual Student. 1949.

(28) Strang, Ruth : Educational Guidance, 1948.

(29) Traxler, A. E. : Techniques of Guidance, 1945.

(30) Warters, Jane : Techniques of Couuseling, 1954.

أنجز طبعه على مطابع
ديوان المطبوعات الجامعية
الساحة المركزية بن عكنون ـ الجزائر